مقـــــــرر

علم الاقتصاد

" جزئي "

لطلبة الجامعة المفتوحة

مقدمة في علم الإقتصاد

(الجزئي والكلي)

الدكتور : بشير محمد الويفاتي

مقدمـــة

أولا : هذا الكتاب يهدف بالدرجة الأولى الى تقديم وشرح الأسس النظرية والعملية في صورة مبسطة لكل من فرعي الاقتصاد الجزئي والكلي لطلبة كليات الاقتصاد والقانون والزراعة والشرطة والعلوم الاجتماعية والمعاهد المتقدمة، وغيرها من التخصصات الأخرى على مستوى المرحلة الجامعية. وعلى مدرس هذه المادة أن يغطي لطلبته على المستوى الجامعي (النظام الفصلي) مايلى:

(1) في الفصل الدراسي الأول : يقرر الجزء الأول الخاص بالاقتصاد الجزئي (أ)، ويشمل الأبواب التالية :

(1) علم الاقتصاد والتعريف به (2) المنهج العلمي والعلوم الإجتماعية (3) الطلب والعرض في اقتصاد السوق (4) سلوك المستهلك (5) نظرية الانتاج (6) نظرية التكاليف (7) نماذج الأسواق الأربعة (8) إقتصاديات الرفاه

(2) في الفصل الدراسي الثاني :يقرر الجزء الثاني الخاص بالاقتصاد الكلي (ب) ويشمل الأبواب التالية : (9) مفهوم الاقتصاد الكلي وتعريفه (10) التضخم والتوظف (11) السكان والتنمية الاقتصادية .

(3) في النظام الدراسي السنوي : يغطى الجزء الأول الخاص بالاقتصاد الجزئي (أ) والجزء الثاني الخاص بالاقتصاد الكلي (ب) ويشمل جميع الأبواب المقررة لنظام الفصلين المذكورين أعلاه .

ثانيا : في هذه الطبعة الثانية حذفت بعض الأبواب غير المقررة على طلبة المرحلة الجامعية من الجزء الخاص بالإقتصاد الجزئي ، كذلك أدخلت بعض الإضافات على الجزء الخاص بالإقتصاد الكلي ومنها مفهوم (المكاثر) والتوازن الإقتصادي والفروقات الأساسية بين المدرستين المالية والنقدية .

ثالثا : ان مجال هذا الكتاب ينحصر في تغطية الأدوات التحليلية والمفاهيم الاقتصادية الخاصة بالاقتصاد الجزئي والكلي فقط ، ولم يتعرض لمواضيع أخرى خارجة عن تخصصه .

د/بشير الويشاني

هذا الكتـــــاب

..... إضافة جيدة إلى المكتبة الاقتصادية العربية ، وذلك لما يتميز بـه مـن أسلوب شيق وتبسـيط في التحليـل الاقتصـادي اللفظـي والبيـاني . إنـني أعتقـد جازمـاً أن طلبـة الاقتصاد بالمجالات المختلفة سوف يجدونه خير معين لشرح النظريات الاقتصاديـة في المجـال الجزئي والكلي . وأخيراً تقديري الخاص للدكتور بشير الويفاتي على هذا المجهود الكبـير ، والى الأمام والابداع العلمي مستمر .

د/ عامر الفيتوري المقري

أستاذ الاقتصاد بجامعة الفاتح ومعهد الدراسات العليا

..... يحتوي على معلومات ، قيمـة ودسمـة ، تمّ تقديمهـا في صـورة سـهلة ومبسطة وفق الدراسات العلمية الحديثة ، وعليه فإنني أوصي بالاستعانة به كمرجـع رئيسـي في برامج الدبلوم العالي وفي البرامج الجامعية لنيل درجة البكالوريوس .

أ/ حسين الصيد زائد

عضو هيئة التدريس بالمعهد القومي للإدارة

الباب الاول

علم الاقتصاد والتعريف به

ماهو علم الاقتصـاد :-

يمكن ان نعرف الاقتصاد بأنه ذلـك العلـم الـذي يبحـث في مجـالات الإنتـاج والتوزيع والاستهلاك ، فهو يختص بنشاطات الإنسان في سبيل حصوله علـى الدخـل لسد رغباته من الحاجات.

ان تبلور ما يعرف بعلم الاقتصاد ، قد ابتدأ منذ صدور كتاب "ثروة الأمم" في سـنة (1776م) للاقتصـادي "آدم سميـث" والـذي سمـي فيمـا بعـد (بـأب الاقتصـاد السياسي) ، حيث أبرز لأول مـرة اطروحـة مميزة وشـاملة في الاقتصـاد . والجديـر بـالذكر أن "سميـث" قـد تـأثر في مفاهيمـه الاقتصاديـة بمـن سـبقوه ، وعرفـوا "بالطبيعيين" الذين أقاموا نظاما متناسقا من الفكر مبنياً على أركان الفلسفة الطبيعية التي تدعو أساساً إلىعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصـادي، وتنـادي بحريـة الفـرد وابداعاته ، وفي مجملها تدعو إلىمقولة "دعه يعمل دعه يمر".

هذا وقد أعقـب "آدم سميـث"، الاقتصـادي "تومـاس روبـرت مـالتس" الـذي اشتهر بفلسفته التشاؤميه الـتي أوضحهـا في كتابـه "دراسـات في مبـادىء السـكان"، حيث بين أن السكان يتكاثرون في هذا العالم بنسبة أعلى من نسبة الزيادة في الغذاء ،ففي حين ان السكان يـتزايدون حسـب متواليـة هندسـية اي بنسـبة (2 ، 4 ، 6 ، ...) نجد أن الإنتاج الغذائي يتزايد بمتوالية حسابية (1 ، 2 ، 3 ، 4 ،.....) وأكد أن هذه الزيادة في عدد السكان لايمكن ايقافهـا الا بمـا أسمـاه "بـالمحددات الموجبـة" كالمجاعات والامراض والحروب او عن طريق المحددات الوقائية كوسائل منع الحمل او التاخـير في سـن الـزواج مثـلا . وقـد أعقـب "سميـث" ايضـا الاقتصـادي "ديفيـد ريكاردو" من سنة (1772 إلى1823م) الذي اشتهر بنظريته حول "الإيجار" ونظريتـه في "الأجور" . وأعقب هؤلاء "جون ستيوارت ميل" من سنة (1800 إلى1874 م) بكتابه

"مباديء الاقتصاد السياسي" ، حيث جمع ونظم فيه كل نظريات من سبقوه، ولم يتضمن إلا القليل من الاضافات ، مثل مساهمته في تطوير "النظرية التجارية". وبانتهاء "ميل" من نشر كتابه "المباديء" يكون قد أختتم بذلك مفاهيم ومعلومات ما تعرف بالمدرسة الكلاسيكسة او التقليدية .

وخلافا لما سبق وسمي بالفكر الاقتصادي الكلاسيكى وما تبعه من انتقادات ، وعقب الكساد الكبير الذي شهده العالم ، ظهر في سنة 1936م ما يسمى "بالاقتصاد الجديد"، وقد تزعمه الاقتصادي الانجليزي "جون ماينارد كينز" ، حيث أوضح الخطوط الاساسية لنظام التحليل الاقتصادي في كتابه "النظرية العامة للاستخدام والفائدة والنقود" . وهكذا فإن هذا النظام الاقتصادي الجديد قد ارتبط ارتباطا وثيقا بالاقتصادي "كينز" حتى أنه عرف باسم "الاقتصاد الكنزي"، أو "بالثورة الكنزية" وهي التي تهدف إلى ايجاد الحلول للمشاكل الاقتصادية الاساسية مثل التعديلات في الناتج القومي ، ومستوي الأسعار ، والاستخدام ، حيث ان الكساد العالمي الذي حط بالعالم سنة 1930م قد برهن على أن النظام الاقتصادي لايمكن ان يحل مثل هذه المشاكل وحده وبدون تدخل من الدولة ، فنظام السوق لايمكن أن يوصل تلقائيا إلىمستوى الاستخدام الكامل والتوازن الاقتصادي المنشود كما سبق ان اعتقد الاقتصاديون الكلاسيكيون.

بعض التعريفات لعلم الاقتصاد :-

خلال فترة نشأة وتبلور هذا العلم ، وما صاحب ذلك من ظهور الكثير من المساهمين في تطوره ، كانت هناك محاولات كثيرة لتعريفه . ونلاحظ ان كل التعريفات اللاحقة وغيرها من التعريفات هي في حقيقة الامر انعكاس لميول ومعتقدات كتابها تتأثر دائما بالظروف الاقتصادية والاجتماعية المعاصرة في ذلك الحين .

ونستعرض فيما يلي مجموعة مختارة من التعريفات لبعض الاقتصاديين:

1) عرف "ادم سميث" علم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الذي يمكن الأمة من الاغتناء، أو أنه ذلك العلم الذي يدرس الكيفية التي تمكن الأمة من ان تغتني وباختصار هو علم الثروة.
2) أما الاقتصادي "الفريدمارشال" فقد عرفه بأنه ذلك العلم الذي يدرس سلوك الإنسان في حياته العادية ، أي إنه ذلك العلم الذي يبحث في كيفية حصول الإنسان على دخله وكيفية التصرف فيه ليصل إلى تعظيم الاشباع من هذا الدخل.
3) هذا وقد عرفه "جون ستيوارت ميل" بأنه ذلك العلم الذي يقتفي اثر ذلك النوع من السلوك المرتبط بعمل الإنسان في سبيل انتاج الثروة.
4) اما الاقتصادي "بيجو" فقد عرفه بأنه ذلك العلم الذي يدرس الرفاهة الاقتصادية.
5) في حين ان الاقتصادي "كيرنكروس" عرفه بأنه علم اجتماعي يدرس الكيفية التي يحاول بها الافراد تطبيق الندرة على حاجاتهم والطريقة التي تتفاعل بها هذه المحاولات بعضها مع بعض عن طريق التبادل.
6) وقد أعطى الاقتصادي "اللورد روبنز" تعريفا شاملا لعلم الاقتصاد على أنه ذلك العلم الذي يدرس سلوك الإنسان بين اهداف اشباع غاياته وبين موارد نادره ذات استعمالات بديلة.
7) أما الاقتصادي "بول ساميلسون" فقد عرفه بأنه كيفية اختيار الفرد والمجتمع توظيف الموارد الإنتاجية للحصول على سلع مختلفة وتوزيعها للاستهلاك الحالي والمستقبلي بين افراد المجتمع .
8) كما عرف "جان باتيست ساي" الفرنسي علم الاقتصاد بأنه "دراسة القوانين التى تحكم الثروة" اما الاقتصادي الامريكي "ووكر" فقال إن الاقتصاد هو ذلك الجسد من المعرفة الذي يرتبط بالثروة.

من التعريفات السابقة يتضح أن علم الاقتصاد هو علم الثروة أو علم الرفاهية أو هو علم الندرة ، ومن الملاحظ أن كل هذه التعريفات السابقة تركز في مجملها على

الجزء من علم الاقتصاد المسمى بالاقتصاد الجزئي الذي يهتم بدراسة الوحدات الاقتصادية.

وهناك تعريفات أخرى تنظر إلىالاقتصاد نظرة كلية بعكس ما سبق ، ومن هذه التعريفات مثلا "أن الاقتصاد هو علم تحديد مستويات الدخل والعمالة" أو أنه "علم النمو الاقتصادي".

علم الاقتصاد وأهدافه :-

من المعروف ان علم الاقتصاد هو علم اجتماعي ، مثله في ذلك مثل العلوم الاخرى التي تهتم بأوجه السلوك الإنساني فاذا كان علم الاجتماع يهتم بدراسة سلوك المجموعات البشرية ، وعلم النفس يهتم بدراسة سلوك الفرد ، فعلم الاقتصاد يهتم بدراسة سلوك الفرد والمجموعات في السوق . وهكذا فان عالم الاقتصاد يقع على عاتقه عبء ثقيل ، حيث ان مجالات اهتماماته تتداخل مع كثير من الاهتمامات التي تخص علم الاجتماع وعلم النفس وعلم السياسة ايضا حتى إنه في بداية نشأته قد أطلق عليه اسم علم الاقتصاد السياسي ، وذلك للارتباط الوثيق بين المشاكل التي يدرسها هذا العلم والسياسات التي تنتهجها الدولة في تسيير دفة الحكم في بلادها .

وبصفة عامة يمكن تحديد أهداف أي نظام اقتصادي أو أهداف علم الاقتصاد في الأسئلة التالية :-

أولا : ماذا يمكن انتاجـــــه؟ ثانيا : كيف تتم عملية الإنتاج؟

ثالثا : كيف يتم توزيع الإنتاج؟

رابعا : كيف تتم عملية المحافظة على الموارد الإقتصادية والتوسع في المقدرة الإنتاجية، وبمعنى آخر كيف تتم عمليات التنمية الاقتصادية؟

وقبل الاجابة عن هذه الأسئلة الاربعة لابد لنا من معرفة مايلي:-

1) الموارد الاقتصادية والموارد غير الاقتصادية . 2) المشكلة الاقتصاديـــة .

3) منحنى إمكانيات الإنتاج .

1) الموارد الاقتصادية والموارد غير الاقتصادية :-[1]

يمكن التمييز بين ما يعرف بالمورد الاقتصادي والمورد غير الاقتصادي بما يلي:

أ) المورد الاقتصادي محدد وغير متجدد وعلى هذا :-

ب)فالمورد الاقتصادي نادر ويترتب على هذه الندرة أن :-

ج) استهلاكنا منه يؤثر في استهلاك الاخرين منه ومن ذلك كله يتضح :-

د) أن المورد الاقتصادي له دائما سعر أو ثمن.

أنواع الموارد الاقتصادية :-

(أ) : الموارد البشرية

وهذه تعتبر من أهم الموارد الاقتصادية وعادة ما يقوم الاقتصاديون بوضعها على رأس قائمة الموارد وذلك لاهمية دورها في نمو وتقدم اي نظام ،فالمورد البشري في رأي الاقتصاديين مفضل على بقية الموارد الاقتصاديـــة الاخرى المتوفرة لاقتصاد ما ، ويستدل على أهمية المورد البشري في التنمية الاقتصادية على ما وصلت اليه اليابان من تقدم ، مع أنها تفتقر إلى أغلب الموارد الاولية اللازمة لنهضة صناعتها. فبالرغم من عدم توفر النفط والفحم والحديد بها ، الا أنها باعتمادها على موردها البشري المتطور، استطاعت ان تنافس أكثر البلاد تقدما صناعيا .

---

(1) المورد غير الاقتصادي عكس المورد الاقتصادي فهو موجود بوفرة ويتجدد ، واستهلاكنا منه لا يؤثر على استهلاك الآخرين منه وليس له ثمن ومن أمثلة المورد غير الاقتصادي ، الهواء وأشعة الشمس . وعلى هذا فالموارد غير الاقتصادية لا تدخل ضمن اهتمامات علم الاقتصاد .

كذلك يستدل على أهمية المورد البشري بما وصلت اليه المانيا من تقدم صناعى الآن ، رغم أن الحرب العالمية الثانية قد أجهزت على ماديها من بنية أساسية .

ولاهمية المورد البشري في مجال التنمية الاقتصادية ، يركز علماء التنمية على أهمية تطوير هذا المورد في أي بلد نام واعطاء الاولوية القصوى له في خططها التنموية .

لذلك كثيراً مانرى التركيز في نظريات التنمية الاقتصادية منصبا على ضرورة الاستثمار في العنصر البشري عن طريق البرامج الصحيحة والجادة في مجالات التعليم والتدريب .

(ب) : الموارد الطبيعية :-

ويطلق على هذا النوع من الموارد إسم الموارد الارضية ، ويمكن حصرها في كل ما يوجد على سطح الارض من زراعة وانهار وغابات وكذلك ما يوجد في باطنها من مياه جوفية ومعادن ثمينة ونفط وغير ذلك .

(ج) : رأس المال :-

يشمل هذا النوع من الموارد كل الانشاءات من طرق وكبار ومصانع وآلات ، وبالجملة يشمل المباني والمعدات والمخزون الزائد من السلع واي وسائل اخرى تساهم في عمليات الإنتاج وتصريفه.

وبالطبع فانه كلما ازداد هذا الرصيد من الموارد في بلد ما ، كانت فرص التنمية الاقتصادية بها اكثر يسرا من تلك البلاد التي تفتقر إلىهذا النوع من الموارد .

(د) : التنظيم والادارة :-

هذا المورد له صلة وثيقة بالمورد البشري حيث إن "المنظم" هو المسؤول عن دمج عوامل الإنتاج في الوحدة الإنتاجية بنسب محددة كفيلة باعطاء كفاءة عالية في الإنتاج ، وعلى هذا فانه يتوقف على المنظم بالدرجة الاولى مدى امكانية ادخال التكنولوجيا الحديثة والاختراعات والابتكارات وتطويعها للعملية الإنتاجية

للحصول على أكبر قدر من الإنتاج بنفس الكمية من عوامل الإنتاج ، أو بمعنى آخر الحصول على نفس الإنتاج بتكلفة أقل .

ويلاحظ الاقتصاديون أنه كلما زادت الإمكانيات التنظيمية والادارية المتمثلة في المقدرة البشرية ، عمل ذلك على زيادة الإنتاج ، وبالتالى الاسراع في عمليات التنمية الاقتصادية للبلد المعنى .

وحيث إن التنظيم والادارة يمثلان موردًا بشريا ، فكثيرا ما يعمل الاقتصاديون على اعتبار هذا النوع من الموارد الاقتصادية ضمن ما يعرف بالموارد البشرية.

2) المشكلة الاقتصادية :-

سبق أن حددنا الموارد الاقتصادية لأي بلد في الموارد البشرية والطبيعية ورأس المال والتنظيم والادارة وقلنا أن جميع هذه الموارد تتصف في مجملها بالندرة وعلى هذا فمهما توفرت كمياتها بأحدى البلاد فانها ،مع هذا، تعتبر محدودة ونادرة. وهكذا يقال ان بلدا معينا غني بموارده الاقتصادية ، فهذا الغنى هو في حقيقته مسألة نسبية مقارنة ببلد آخر يقل وجود هذه الموارد فيه ، ومن هنا نلاحظ أن أي بلد مهما كانت به وفرة من هذه الموارد الاقتصادية فهي وفرة محدودة لا تفي بكل متطلباته وهذا يمثل الجزء الأساسى لما يعرف بالمشكلة الاقتصادية ، وهي الندرة النسبية للموارد الاقتصادية، اما الوجه الآخر للمشكلة، والذي يزيد من حدتها ، أن رغبات الإنسان متجددة ومتكررة وغير محدودة .

اذاً "فالمشكلة الاقتصادية تنحصر في أن الموارد الاقتصادية نادرة ومحدودة من جهة وان رغبات الافراد متجددة وغير محدودة".

3- منحنى إمكانيات الإنتاج :-

انه منحنى يوضح الكميات المختلفة من الإنتاج الممكنة تبعا للظروف المتاحة لاقتصاد ما ، فاذا ركزنا اهتمامنا على سلعتين فقط ، وهما الغذاء والسلاح مثلا اللذان

بمقدور النظام المعني بموارده وإمكانياته التكنولوجية انتاجهما ، فالاتجاه الافقي لهذا المنحنى سيمثل كميات الغذاء، والمحور الرأسي يمثل كميات السلاح ، ولابد ان نضع في أذهاننا ان هذا المنحنى عبارة عن نموذج اقتصادي مبسط للواقع ، يمكننا من استيعاب مشكلة ندرة الموارد من جهة، والحاجات غير المحدودة التي يواجهها أي نظام لتلبية رغبات أفراد مجتمعه من سلع وخدمات من جهة أخرى . وللتبسيط نفترض ان هذا المنحنى يمثل مجتمعا لديه موارد اقتصادية محدودة وان الاساليب التكنولوجية المتبعة في العملية الإنتاجية ثابتة . انظر الجدول (1) والشكل (1).

وبالاستعانة بمنحنى إمكانيات الإنتاج هذا ، يمكننا الاجابة عن بعض الأسئلة المطروحة أمام أي نظام اقتصادي وهذه الأسئلة هي :-

أولا : ما الذي يمكن انتاجه ؟

للاجابة عن هذا السؤال ، لابد أن نضع نصب أعيننا الافتراضات المبني على أساسها منحنى امكانية الإنتاج وهي :-

أ) أن الموارد الاقتصادية نادرة ومحدودة ، وهذه حقيقة واقعة.

ب) أن مستوى التكنولوجيا ثابت ، وهذا فرض غير واقعي الا في الفترة الزمنية القصيرة .

ج) أن هناك مجموعتين من السلع الواجب انتاجهما ،وهي الغذاء والسلاح وهذا فرض غير واقعي ايضا ، لكنه ضروري لأجل التبسيط والفهم .

في ضوء الافتراضات السابقة نرى أن النظام الاقتصادي هذا يستطيع ان يضع بدائل للانتاج متمثلة في الجدول رقم (1).

ومن الجدول التالي نلاحظ :-

أولا :- أن هناك عدة احتمالات مطروحة امام صانعي القرار بامكانهم المفاضلة فيما بينها ، وهذا متوقف على مدى رغبة النظام في انتاج كميات أكبر من الغذاء أو من السلاح.

مثال فرضي لبدائل مجموعات الإنتاج المتاحة

من سلاح وغذاء في أي نظام اقتصادي

الجدول رقم (1)

البدائل المتاحة	الغذاء "ملايين الاطنان"	السلاح "بالملايين"
أ	0	14
ب	2	12
ج	4	10
د	6	8
هـ	8	4
و	10	0

ثانيا :- أن هناك قرارين متطرفين يمكن لهذا النظام "نظريا" ان يقر احدهما ، وهما الاحتمال (أ) أو الاحتمال (و) ، فالاحتمال (أ) معناه ان المجتمع يستطيع أن يسخر جميع موارده الاقتصادية المتاحة لانتاج السلاح ، ولاشيء لانتاج الغذاء. وفي هذه الحالة يمكن انتاج ما مقداره 14 مليونا من وحدات السلاح وصفر من وحدات الغذاء.

أما الاحتمال (و) اذا تم اختياره، فهو يهدف إلىتسخير جميع الموارد الاقتصادية لانتاج الغذاء فقط ولاشيء لانتاج السلاح وبذلك يتوفر ما مقداره 10 ملايين من وحدات الغذاء ولا شيء من وحدات السلاح.

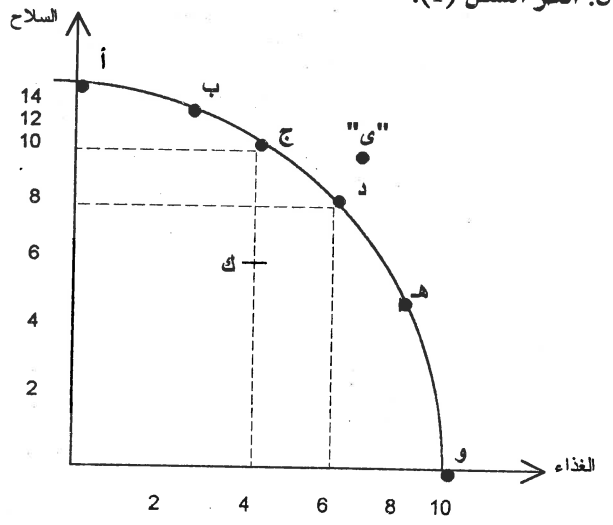
ومن الجدول نفسه يتبين ان هناك احتمالات او بدائل اخرى للانتاج متمثلة في (ب) ، (ج) ، (د) ، (هـ) وهذه الاحتمالات جميعها يمكن تحقيق اي منها بتوجيه الموارد بنسب متفاوتة لانتاج كل من الغذاء والسلاح .

ويلاحظ من الجدول أيضا أنه كلما قرر المجتمع زيادة كميات الغذاء المنتجة كان ذلك على حساب التقليل من كميات انتاج السلاح والعكس بالعكس ، وهذا يعني

أنه تحت ظروف ندرة الموارد الاقتصادية لا يستطيع اي مجتمع انتاج جميع السلع المطلوبة وبكميات متزايدة لان ندرة الموارد تحتم المفاضلة بين ما يمكنه انتاجه من سلع وخدمات .

ان المعلومات الموضحة بالجدول (1) حين توقيعها بمقياس رسم مناسب تمثل ما يسميه الاقتصاديون "منحنى إمكانيات الإنتاج"

وهكذا فان جميع النقاط المكونة لمنحنى إمكانيات الإنتاج ، تكون الحد الاقصى للانتاج الممكن إذا كانت جميع الموارد المتاحة في حالة توظف كامل ومستغلة أكفأ استغلال. انظر الشكل (1).



الشكل (1)

أما اذا كان الإنتاج في موقع اسفل هذا المنحنى مثل النقطة "ك" فهذا معناه ضياع وعدم استغلال الموارد الاقتصادية ، حيث ان إمكانيات الإنتاج في هذه الحالة لا تسمح بانتاج (4) وحدات من الغذاء و (10) وحدات من السلاح كما هو مبين عند النقطة ج ، نظرًا لعدم التمكن من الاستغلال الامثل للموارد فالنقطة "ك" تسمح بانتاج (4) وحدات من الغذاء و (6) وحدات من السلاح فقط . هذا ومادامت جميع

النقاط الممثلة لمنحنى إمكانيات الإنتاج هي في حقيقتها تمثل القدرة القصوى للانتاج بالاستخدام الكامل للموارد الاقتصادية ، وباستعمال أمثل السبل التكنولوجية ، فان أي نقطة اعلى هذا المنحنى مثل النقطة "ي" تعتبر نقطة انتاج غير متاحة نظرا لعدم توفر الموارد الاقتصادية ولقصور الطرق التكنولوجية اللازمة للوصول إلى ذلك المستوى من الإنتاج.

ثانيا : كيف تتم عملية الإنتاج؟

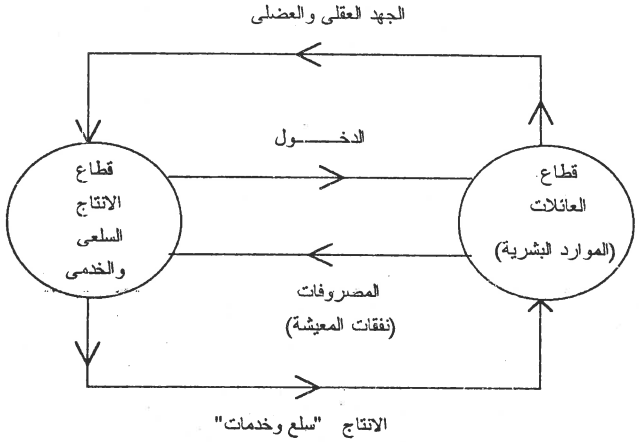
للاجابة عن هذا السؤال لابد من القول بأن هدف أي مجتمع من المجتمعات "على الأقل من الناحية النظرية" ، أن تسعى جادة للوصول إلىأكبر انتاج ، وذلك بأن تستغل جميع مواردها الاقتصادية بكفاءة ، وعليه فإن مثل هذا المجتمع لابد ان يستعمل احدث الطرق التكنولوجية في الإنتاج ، وأن يبقى على جميع موارده في حالة استخدام كامل ، فاذا ترك المجتمع المعني بعضا من موارده في حالة بطالة أو استغل جميع موارده الاقتصادية ولكن بدون كفاءة لضعف الادارة أو تكاسل المنتجين مثلا فان الإنتاج المتحصل عليه يكون أقل من الممكن إنتاجه وبالتالي فان مثل هذا المجتمع لن يصل إلىإحدى النقاط الممثلة لمنحنى إمكانياته الإنتاجية.

ثالثا : كيف يتم توزيع الإنتاج؟

إن منحنى إمكانيات الإنتاج ، لن يسعفنا في شرح عملية التوزيع، ولذلك فإننا سنستعمل نموذج تدفق الدخل والإنتاج التقليدي ، الشكل (2) لشرح هذا الموضوع .

من الشكل يتضح ان عمليات الإنتاج في اي مجتمع ، تتطلب خلط عوامل الإنتاج المختلفة داخل وحدات انتاجية نطلق عليها مؤسسات أو منشآت أو مزارع .... الخ.

وهكذا فان متطلبات الإنتاج يمكن توضيحها بالدائرة اليمنى من الشكل وهي تمثل بالدرجة الأولى الموارد البشرية "قطاع العائلات" ، وما في حوزتها من إمكانيات



الشكل (2)

تدفق الدخل والإنتاج

تساعد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في الإنتاج . اما الدائرة الثانية بالجهة اليسرى من الشكل فتضم جميع المؤسسات والمنشآت الإنتاجية والخدمية . وحتى تقوم الاخيرة بدورها لابد ان تستخدم الموارد البشرية وما في حوزتها من الدائرة اليمنى ، وعلى ذلك فالسهم المتجه من هذه الدائرة إلىدائرة الإنتاج يمثل تدفق الطاقة البشرية العضلية والعقلية وغيرها اللازمة لاتمام العملية الإنتاجية والخدمية في الاقتصاد ، وكمقابل لهذا الجهد المبذول يقوم القطاع الإنتاجي والخدمي بدفع المهايا والاجور ... الخ إلى من ساهم في عملية الإنتاج وهذا يوضحه السهم المتجه من قطاع الإنتاج إلى قطاع الموارد البشرية ، وهو عبارة عن تدفق نقدي يمثل الدخول التي يتحصل عليها كل من ساهم في الإنتاج بذلك الاقتصاد .

وهكذا فبالجهد البشري وعوامل الإنتاج الأخرى ، يمكن لقطاع الإنتاج ان يوفر السلع والخدمات في السوق وهذا متمثل في السهم المتجه من الدائرة اليسرى في النصف السفلي من الشكل إلى الدائرة اليمنى وهو يمثل في حقيقته تدفقاً للسلع والخدمات ، وهو ما يعبر عنه بالناتج القومي الاجمالي، وهذا الكم الهائل من السلع

والخدمات يأخذ طريقه إلىقطاع العائلات حيث يقومون بشرائه من السوق عن طريق الدخول المتحصلين عليها نظير مساهمتهم في عمليات الإنتاج ، ولهذا فان السهم المتجه لقطاع المنشآت والخارج من قطاع العائلات عبارة عن تدفق نقدي يمثل مصروفات الموارد البشرية في حياتهم المعيشية اليومية ويعبر عنها بنفقات المعيشة .

ويلاحظ من الشكل أن قيمة التدفق السلعي والخدمى تساوي التدفق النقدي الموضح في الجزء السفلي من الشكل الذي سبق ان عبرنا عنه بنفقات المعيشة ، وهكذا فعند قيام قطاع العائلات بصرف جميع دخولهم على السلع والخدمات فانهم في حقيقة الأمر يكونون قد تحصلوا على نصيبهم من السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد ، وهكذا تتم عملية التوزيع .

ومن المهم أن نعلم أن عملية التوزيع هذه قد حصل عليها الكثير من التطوير على مر السنين ففي عصور ما قبل اكتشاف النقود ، وفي المجتمعات البدائية كان رئيس العائلة يقوم بمهمة توزيع الإنتاج على أفراد عائلته ، وبعدها في النظام القبلي القديم كان رئيس القبيلة يقوم بعملية التوزيع ، اما في الوقت الحالي ، وتحت نظام الدولة ، وبعد أن اعتبرت النقود كوسيط للتبادل ، فان حل مشكلة التوزيع أخذت صورا مختلفة تعتمد اساسا على نوع النظام السياسي والاقتصادي المتبع . ففي النظام الاشتراكي السوفياتي "سابقا" كانت الدولة عن طريق جهازها للتخطيط المركزي تقوم بتحديد نوع الإنتاج وكميته وأسعاره وتوزيعه على أفراد المجتمع ايضا . وعلى نقيض هذا النظام ، هناك ما يسمى بنظام السوق الحر ، المتمثل في النظم الرأسمالية السائدة في العالم ، والمطبق في الولايات المتحدة الامريكية والبلاد الاوربية الغربية ، وهذا النظام يعتمد أساسا على نظام السوق المتمثل في قوى الطلب والعرض وحرية التملك وحافز الربح ، ففي هذا النظام يقرر الافراد بدخولهم المتفاوته ماذا ينتج وعن طريق هذه الدخول المتفاوته أيضا يتقاسمون الإنتاج. فالشركات والوحدات الإنتاجية والخدمية تعرض انتاجها وخدماتها في السوق حيث يقوم الافراد بالتصويت عن طريق دخولهم النقدية على السلع والخدمات المعروضة في السوق ،

فالسلع والخدمات المرغوبة من قبل افراد المجتمع تنفد من السوق نتيجة للطلب عليها ، وهكذا يستشعر رؤساء الاموال وأصحاب وحدات الإنتاج هذا الطلب المتزايد على تلك السلع والخدمات فيتوسعون في انتاجها ، اما السلع والخدمات التي لم تطلب في السوق فان منتجيها اما ان يدخلوا عليها تحويرات مرغوبة لدى افراد المجتمع حتى يتم الاقبال على شرائها ، وإما أن تكون تلك الشركات عرضه للافلاس ، وبالتالي الخروج من السوق .

وفي كل الاحوال ، ومهما تفاوت شكل النظام الرأسمالي ، فالقاعدة الثابتة أن الناتج القومي الاجمالي المساوي لدخول افراد المجتمع جميعا ، يوزع تبعا لدرجة تفاوت موارد وقدرات افراد هذه المجتمعات الرأسمالية .

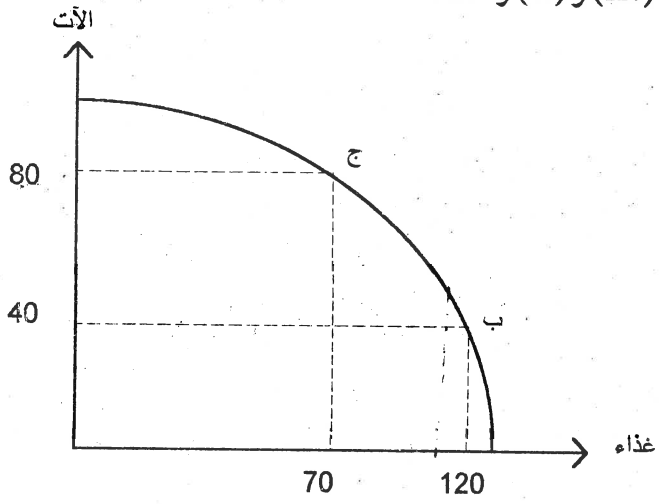
رابعا : كيف تتم عملية المحافظة وتنمية الموارد والتوسع في المقدرة الإنتاجية ؟

من المعروف أن أي نظام اقتصادي يهدف إلى تحقيق زيادة مطردة في مستويات المعيشة لافراد مجتمعه ، وللوصول إلى هذا الهدف لابد من زيادة الإنتاج بدرجة اكبر من نسبة زيادة عدد السكان ، وهذا يتطلب بالطبع زيادة كميات عوامل الإنتاج اللازمة للانتاج ، وكذلك تطوير فنون الإنتاج ، وبهذا يمكن التغلب على المشكلة التى تجابهها البلاد النامية المتمثلة في زيادة احتياجات افراد مجتمعاتها للسلع والخدمات اكبر من المتوفر منها .

وللوصول إلى التنمية الاقتصادية لابد أن يستثمر الكثير في العامل البشري بالتعليم والتدريب ، وكذلك مواصلة الإستثمارات لخلق رأس المال سواء كان ذلك متمثلا في توفير البنية الاساسية من طرق وكبارى ومطارات ... الخ كخطوة أولى ، أو العمل على مواكبة إنشاء البنية الأساسية خلق الكم المطلوب من الآلات والمصانع وأدوات الإنتاج المعمرة الاخرى ان امكن ذلك.

إن برنامج التنمية هذا يتطلب من اي مجتمع ان يضحي لفترة من الزمن بجزء كبير من السلع الاستهلاكية وتوجيه موارده المحدودة لانتاج السلع

الرأسمالية. وبمساعدة منحنى إمكانيات الإنتاج يمكن توضيح ذلك. والشكل (3) التالي يمثل ذلك المنحنى لمجتمع في طريقه للنمو ، فحسب الشكل ، اذا قام المجتمع باستغلال جميع موارده الاقتصادية بكفاءة فبامكانه ان يكون على النقطة "ب" من منحنى إمكانيات انتاجه حيث ستكون حصيلة الإنتاج من وحدات الغذاء والآلات على التوالي هي (120) و (40) وحدة .

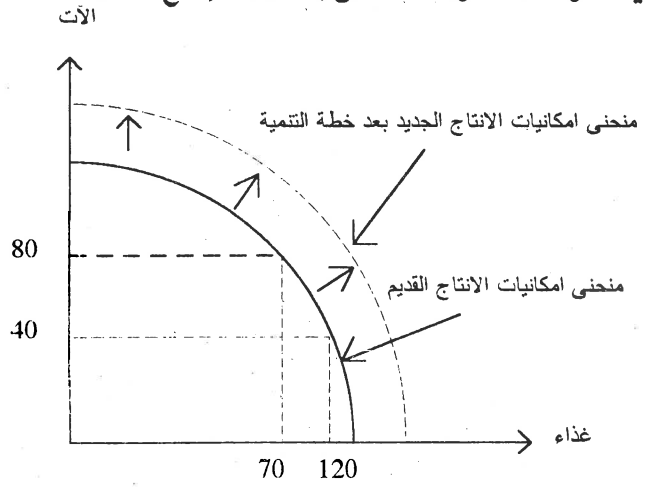


الشكل (3)

واذا افترضنا أن عدد (40) وحدة من الآلات هي ما ينتج كل سنة وهي كافية لتعويض الآلات المستهلكة في السنة الماضية، فإن المجتمع سوف لن يكون في مقدوره زيادة قدرته الانتاجية . أما اذا قرر هذا المجتمع ان يحسن من مستوى المعيشة لافراده فان عليه ان يقلل من انتاج السلع الاستهلاكية ويوجه تلك الموارد لانتاج عدد أوفر من الآلات الرأسمالية . فاذا افترضنا ان هذا المجتمع قد تمكن من تقليل حاجاته الاستهلاكية من (120) وحدة غذاء إلى(70) وحدة ، وان تلك الموارد المحررة من انتاج الغذاء وجهت لانتاج الآلات ، فسيكون الاقتصاد عند النقطة "ج" بدلا من النقطة "ب" انظر الشكل ، حيث يصل بذلك انتاج الآلات إلى(80) وحدة ، الامر الذي

يمكن هذا المجتمع من زيادة قدرته الإنتاجية حيث يستطيع في كل سنة من تعويض عدد الآلات المستهلكة بعدد جديد منها بزيادة الرصيد من هذه الآلات إلى (40) وحدة سنويا . وهكذا فان مثل هذا الفائض من الآلات حينما يوضع في أوجه الاستعمالات المختلفة ، يعمل على زيادة كميات كبيرة من الإنتاج مما يساهم في ارتفاع الناتج القومي، وبالتالي زيادة نصيب الفرد من هذا الإنتاج.

وبناء على خطة التنمية هذه فان منحنى إمكانيات انتاج هذا المجتمع ، سيرتفع إلى أعلى انظر الشكل "4"، مما يوضح أنه بالامكان زيادة القدرة الإنتاجية للموارد المتاحة ويمكن عندها ايضا الحصول على فائض من كل وحدات الغذاء والآلات على أي مستوى من مستويات منحنى إمكانيات الإنتاج الجديد .

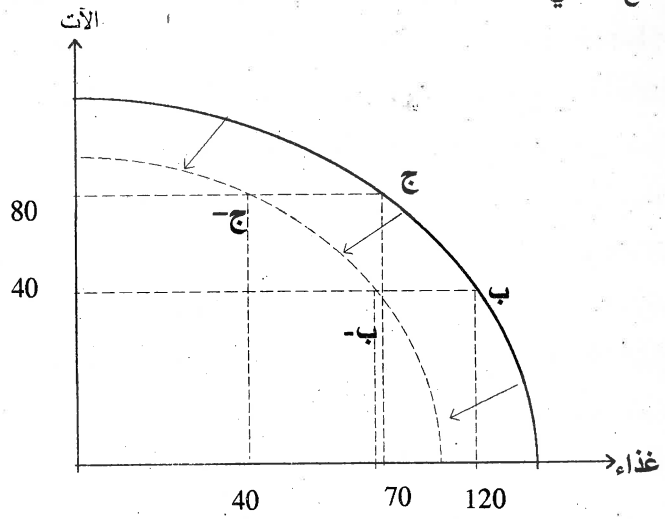


الشكل (4)

وعلى عكس ما ذكر اعلاه فانه في حالة وجود ضياع للموارد الاقتصادية في مجتمع ما كنتيجة للتسيب الإداري والإنتاجي أو كنتيجة لحدوث نكبات كالفيضانات والزلازل والاوبئة والحروب ، أو كنتيجة لعدم وجود/الاستقرار السياسي ، فان كل هذه المسببات يلاحظ أثرها السلبي المباشر على الإنتاج وبالتالي

على انخفاض دخول الافراد في المجتمع المعني ويمثل هذا الوضع انتقال منحنى إمكانيات الإنتاج على جميع مستوياته إلى أسفل كما في الشكل (5) .

وحسب الشكل (5) ، فقد كان الاقتصاد المعني بامكانه إنتاج مامقداره (120) وحدة من الغذاء و (40) وحدة من الآلات عند النقطة (ب) ، وكذلك بامكانه انتاج مامقداره (80) وحدة من الآلات و (70) وحدة من الغذاء عند البديل (ج) على منحنى امكانية الإنتاج الأصلي .



الشكل (5)

ولكن بسبب حالة ضياع الموارد الاقتصادية الناجم عن ظروف سبق ذكرها، فان منحنى امكانية الإنتاج الأصلي المرسوم بالخط المتصل سينتقل إلى أسفل كما هو موضح بمنحنى إمكانيات الإنتاج المرسوم بالخط المتقطع. وعليه فان هذا الاقتصاد ، وبنفس موارده الاقتصادية ، لن يكون في مقدوره انتاج كميات الغذاء والآلات التي كان بامكانه انتاجها عند البديلين (ب) و (ج). فعند النقطة (ب-) على منحنى إمكانيات الإنتاج السفلي نرى أن الاقتصاد سوف يتمكن من انتاج (40) وحدة من الآلات ولا يستطيع انتاج (70) وحدة من الغذاء ، واذا اختار البديل (ج-)

فانه سيتمكن من انتاج (80) وحدة من الآلات ولا يتمكن من انتاج أكثر من (40) وحدة من الغذاء. فاختيار البديل (ب-) من الإنتاج جعل الاقتصاد يفقد اكثر من (120-70) من وحدات الغذاء ، وباختياره للبديل (ج-) فانه سيفقد مامقداره (70-40) اي ما مقداره (30) وحدة من الغذاء .

بعض المصطلحات الاقتصادية الأخرى :-

(1) السلع الضرورية : وهي تلك السلع الاقتصادية التي لا يمكن للانسان الحياة بدونها ، وهذه تشمل (أ) المشرب (ب) المأكل (ج) الملبس (د) المسكن . وبالنظر الى هذه السلع نرى أنها جميعاً لازمة لاستمرار حياة الإنسان غير أن درجة أهميتها تتدرج بحسب موقعها من الترتيب السابق . فالماء مثلاً يعتبر ضرورة قصوى لحياة الإنسان ، وان عدم وجوده قد يقضي على إنهاء حياته خلال أيام ، بل خلال ساعات وخاصة تحت ظروف أيام الصيف الحارة جداً . ويلي ذلك أهمية السلع الغذائية فعدم توفرها يؤدي الى توقف حياة الإنسان خلال عدة أيام أو أسابيع وهذا يتوقف على ما سبق وان اكتنزه جسم الإنسان من وزن زائد خلال حياته السابقة . ويلي في الأهمية كعامل محدد لبقاء الإنسان على قيد الحياة توفر اللباس الواقي للانسان من البرد شتاء والحر صيفاً وكذلك توفر المسكن الذي يحميه من مؤثرات الجو لخارجي .

(2) السلع الكمالية :- هي تلك السلع التي تعمل على تحسين مستوى الرفاه لأفراد المجتمع ، وان عدم توفرها لا يؤدي الى إنهاء الحياة . ومن المعلوم أن بعض السلع التي تعتبر ضرورية في بلاد ما قد تكون كمالية في بلاد أخرى . فالسيارة والثلاجة والغسالة وأجهزة الهاتف مثلاً ، ينظر اليها في أغلب بلاد العالم على أنها سلع كمالية ، في حين أن هناك مجتمعات أخرى تعتبر السيارة والهاتف سلعاً ضرورية ، وبدون توفرها قد تعتبر حياة الفرد هناك مهددة بالخطر بل ومستحيلة .

(3) السلع الانتاجية أو الرأسمالية :- يطلق على السلع المستعملة في عمليات الانتاج كالآلات والمصانع أنها سلع انتاجية . وهي تلك السلع التي لا تستهلك مباشرة

من قبل أفراد المجتمع ، بل أنها تستعمل كوسيلة لانتاج سلع أخرى يقوم الفرد باستهلاكها . وبذلك فالسلع الانتاجية أو الرأسمالية تعتبر وسيلة وليست غاية في حد ذاتها . أي أنها تستعمل لانتاج سلع نقوم باستهلاكها .

(4) السلع الاستهلاكية :السلع الاستهلاكية على عكس السلع الانتاجية السابق ذكرها ، فهي تعتبر غاية في حد ذاتها ، وليست وسيلة لانتاج سلع أخرى ، حيث أن ما تسمى بالسلع الاستهلاكية كالسلع الغذائية تستعمل مباشرة وهي تختفي بمجرد استعمالنا لها . وقد يكون هذا الاختفاء مباشرة كما يحصل حينما نستهلك تفاحة مثلاً ، وقد يكون هذا الاختفاء تدريجياً كما هو الحال حين استعمالنا لسلع استهلاكية معمرة كالملابس والأحذية ، فهي تستهلك تدريجياً بمواصلة الاستعمال لحين توقف امكانية الاستفادة منها بعد ذلك .

(5) السلع البديلة :

هي تلك السلع التي يمكن للأفراد الاستعاضة في استعمال أحدها محل الأخرى أي أنه بامكان أحد هذه السلع أن تحل محل الأخرى في إرضاء رغبة المستهلك . فالأرز كمادة غذائية يعتبر بالنسبة للمستهلك سلعة بديلة للمكرونة وبالعكس . حيث أنه بامكان الأفراد استعمال احداهما محل الأخرى كغذاء .

(6) السلع المكملة :هذا النوع من السلع له خاصية مصاحبة استعمالها دائماً استعمال سلعة أخرى . فالسكر والشاي يعتبران سلعتان مكملتان وكذلك الحال بالنسبة للبن والسكر ومادتي التونة والخبز . فكل مادة من المواد السابقة تحتاج الى أخرى حتى تصبح صالحة للاستعمال .

هذا وسيأتي ذكر السلع البديلة والسلع المكملة مرة ثانية حين التكلم على أنواع المرونات في الباب الثالث من هذا الكتاب .

ملخص

1- الاقتصاد هو العلم الذي يبحث في مجالات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك للثروة ، فهو يختص بنشاطات الإنسان في سبيل حصوله على الدخل لسد رغباته من الحاجات .

2- ابتدأ ما يعرف بعلم الاقتصاد في التبلور والوضوح كعلم بذاته منذ صدور كتاب "ثروة الأمم" في سنة 1776 للاقتصادي "آدم سميث" . وظهر بعده الكثير من الكتاب الذين أعطوا العديد من التعريفات لعلم الاقتصاد .

3- علم الاقتصاد يهتم بدراسة الموارد الاقتصادية التي تتصف بالندرة والمحددة في: (أ) الموارد البشرية ، (ب) الموارد الطبيعية ، (ج) رأس المال ،(د) التنظيم والادارة . وهذه عكس الموارد غير الاقتصادية التي تتصف بوفرتها ولا تهم علم الاقتصاد .

4- إن ما يعرف بالمشكل الاقتصادي ناجم عن كون الموارد الاقتصادية نادرة ومحدودة ، وان رغبات أفراد اي مجتمع غير محدودة ومتجددة ومتزايدة . ومن هنا فان كل نظام اقتصادي عليه ان يجيب عن الأسئلة التالية: (أ) ماذا يمكنه ان ينتج (ب) كيف تتم عملية الإنتاج (ج) كيف يقوم بتوزيع هذا الإنتاج (د) كيف يتسنى للنظام الاقتصادي التوسع في المقدرة الإنتاجية .

5- ان منحنى إمكانيات الإنتاج يوضح الكميات المختلفة من الإنتاج الممكن انتاجها تبعا للموارد الاقتصادية والمستوى التقني المتوفر لمجتمع ما. وعلى أساس منحنى إمكانيات الإنتاج هذا يمكن توضيح وشرح الجزء الأكبر من مهام اي نظام اقتصادي والمحددة في الأسئلة السابق ذكرها تحت (4) .

أما مهمة توزيع الإنتاج فيمكن توضيحها عن طريق مايسمى بنموذج تدفق الدخل والمصروفات .

6- هناك بعض المصطلحات المتداولة في علم الاقتصاد باستمرار ومنها (أ) السلع الضرورية وهي تلك السلع التي لا يمكن للانسان الحياة بدونها ، (ب) السلع

الكمالية وهي تلك السلع التي تعمل على تحسين رفاه الفرد بالمجتمع ولا تعتبر كعنصر محدد لاستمرار الحياة ، (ج) السلع الانتاجية وهي تلك السلع التي تعتبر كوسيلة للانتاج وليست غاية في حد ذاتها ، (د) السلع الاستهلاكية عكس السلع الانتاجية فهي تعتبر غاية في حد ذاتها وليست وسيلة لانتاج سلع أخرى ، (هـ) السلع البديلة وهي تلك السلع التي يمكن احلال إحداها محل الأخرى عند الاستعمال ، (و) السلع المكملة وهي تلك السلع ذات الخاصية المصاحبة عند الاستعمال لسلع أخرى .

أسئلة للمراجعة

السؤال الأول:

أ) اكتب نبذة تاريخية قصيرة عن نشأة علم الاقتصاد .

ب) عرف علم الاقتصاد تعريفا شاملا مبينا الفرق بين:

(1) الموارد الاقتصادية (2) الموارد غير الاقتصادية

السؤال الثاني:

(1) عرف منحنى إمكانيات الإنتاج مع توضيح اجابتك بالرسم.

(2) إشرح المهام الآتية لأي نظام اقتصادي باستعمال منحنى إمكانيات الإنتاج وهي:

أ- ماذا يمكن انتاجه ؟ ب- كيف تتم عملية الإنتاج ؟

جـ - كيف تتم عملية التوسع في المقدرة الإنتاجية ؟

(3) ماهي المهام التي يسعى اي نظام اقتصادي الى إنجازها ؟

(4) ماذا نعني بالمشكل الاقتصادي ؟ وكيف يقوم كل من النظام الرأسمالي والنظام الشيوعي بحل ذلك المشكل؟

السؤال الثالث:

(أ) إرسم نموذجاً اقتصادياً مبسطاً يوضح تدفق السلع والخدمات والدخل .

(ب) بالاستعانة بالرسم السابق وضح كيف تتم عملية التوزيع.

السؤال الرابع:

(1) وضح الفرق بين :- (أ) السلع الضرورية والسلع الكمالية.

(ب) السلع الانتاجية والسلع الاستهلاكية . (ج) السلع البديلة والسلع المكملة .

الباب الثاني
المنهج العلمي في العلوم الاجتماعية

هناك رأيان متعارضان حول مدى صلاحية منهج البحث في العلوم الطبيعية وإمكانية اتباعه في مجال العلوم الاجتماعية.

فالفريق الأول ، يرى أنه من الضروري التمسك بالمنهج العلمي المتبع في العلوم الطبيعية ، و الالتزام به في دراسة الظواهر الاجتماعية.

أما الفريق الثاني ، فانه لايقبل كلية إتباع منهج واحد للبحث عند دراسة الظواهر الطبيعية والاجتماعية .

وعلى هذا أمكن الفصل بين هذين الرأيين فيما يلي :-[1]

(1) المدرسة الطبيعية :

إن أنصار هذه المدرسة يؤكدون أن النموذج المثالي للمعرفة العلمية لايمكن الوصول اليه الا عن طريق المنهج البحثي المتبع في دراسة الظواهر الطبيعية ، وهكذا فهم يعتقدون أن الجزء الأكبر من أوجه المعرفة المسماة بالعلوم الاجتماعية لم ترق بعد إلى ما يسمى بالمرتبة العلمية وذلك بسبب عدم التمكن من تطبيق المنهج المتبع في العلوم الطبيعية حيالها ولعدم التمكن من إستعمال القياس الكمي في توضيح الظواهر الاجتماعية ، ومع هذا فالطبيعيون يرون انه بالإمكان التغلب على هذه الصعوبات التي تواجه الباحث في العلوم الاجتماعية وجعل أسلوب البحث اقرب لما هو متبع في دراسة الظواهر الطبيعية ، وذلك بأن يقتصر دور الباحث دائما على ما هو كائن (What is) بدلا من أن ينساق في بحثه إلى ما يجب أن يكون (What ought to be)، حيث أن القرارات والأحكام التي تقع ضمن مفهوم ما يجب أن يكون تقع في مجال ما يسمى "بالأخلاق" لا "العلم" . وكذلك يوصي الطبيعيين للتقريب من إتباع المنهج

---

(1) انظر: د. احمد رشاد موسى – دراسة في النظرية الاقتصادية 1970.

(1) انظر: د. محمد سليمان هدى – مذاهب البحث الاقتصادى – دار المعرفة الجامعية – الاسكندرية

العلمي في الدراسات الاجتماعية بأن يركز الباحث على طريقة المشاهدة في جمع المعلومات ، الأمر الذي يمكن من اختبارها بطريقة موضوعية شريطة أن يتقيد في هذا كله على وصف الشواهد كما هي وان يتجنب التفسير أو الشرح حتى لا ينقاد إلى التحيز الذاتي المرتبط عادة بتلك التفسيرات والشـــروح .

(2) المدرسة المخالفة للطبيعيين :

يرى مناصرو هذه المدرسة أنه ليس بالضرورة أن يكون المنهج العلمي المتبع في دراسة الظواهر العلمية في مجال العلوم الطبيعية هو نفس المنهج اللازم إتباعه في دراسة الظواهر الاجتماعية ، لأنه إن سلمنا بوجود منهج واحد للبحث فإننا سننفي وجود اختلاف ما بين الظواهر الطبيعية والظواهر الاجتماعية (وهذا بالطبع لا يقبله العقل) ، فالعنصر الإنساني لا يمكن تحديد تصرفاته كما لا يمكن التحكم فيها ودراستها بالطريقة والدقة التي تتبع في مجال البحوث الخاصة بالظواهر الطبيعية.

وعلى هذا فان مناصري هذه المدرسة لا يؤمنون بالتخلي عن الأحكام التقديرية أو المضمون الأخلاقي في الدراسات الاجتماعية ، خاصة إذا اتفقنا على أن أهمية العلوم الاجتماعية تأتى من كونها تهدف بالدرجة الأولى للارتقاء بالمجتمع الإنساني لا للترف والإثراء العلمي المجرد كما يعتقد البعض ، وزيادة على ذلك فان الباحث في العلوم الاجتماعية لاتمكنه طبيعة وظواهر ما يدرسه من الفصل بين "ما يجب أن يكون " و "ما هو كائن" عند تقديم نتائج دراساته ، فالأحكام التقديرية تسهل بل تساعد على تحليل الواقع الاجتماعي.

كذلك تعارض هذه المدرسة ما يوصي به الطبيعيين من التركيز على المنهج السلوكي المجرد في دراسة الظواهر الاجتماعية ، حيث يرون التركيز على دراسة النشاط الإنساني وبدون السعي وراء معرفة الدوافع لذلك السلوك لايمكن للباحث من أن يفهم الواقع ، ومن هنا فان أسلوب التأمل الذاتي في هذا المجال هو أمر لايمكن استبعاده ، ويؤكدون بأنه وان كان هذا سيقود إلي بعض الأخطاء أحيانا ، فكذلك

أسلوب المشاهدة هو أيضاً أحد الطرق المتبعة لدراسة الظواهر العلمية والتي يناصرها الطبيعيون ، هي عرضة إلى احتمال الخطأ في كثير من الأحيان . وتذهب المدرسة المعارضة هذه إلى القول بان رأي الطبيعيين فيما يخص إيمانهم بان هدف العلم هو الوصف لا التفسير هو أمر مبالغ فيه ، لأن التفسير والشرح هما أسلوبان ضروريان "بقدر" حتى يتمكن الدارس الاجتماعي من فهم الظواهر الاجتماعية ، وإلا اصبح ما يشاهده عبارة عن نشاط مجرد من أي معنى على الإطلاق .

إن هذا كله لا يعنى أن العلم يبتعد عن مفهوم إفادة الجنس البشرى لانحصار مهمته في تبيان "ما يكون" "وبدون الخوض فيما يجب عمله " بل على العكس فالعلم هو الأساس والوسيلة التي تمكننا من الوصول إلى الأهداف الأخلاقية والتي يحددها أصحاب النظريات التقديرية (Normative Theories) .

فعلى سبيل المثال إذا كنا بصدد دراسة الدخول في مجتمع ما ومعرفة مدى عدالة ذلك التوزيع فالاقتصاد التقريري أو الإيجابي(Positive Economic) يساعدنا على توضيح الصورة الحقيقية للكيفية التي تم بها توزيع الدخل على أفراد المجتمع في حين أن الإقتصاد التقديري أو الأخلاقي (Normative Economic) التي تهدف إلى ما يجب أن يكون عليه الدخل ، توضح كيف يمكن لهذا الدخل أن يوزع للوصول إلى ما يسمى بالتوزيع العادل .. وهكذا فانه لمن الضروري قبل الوصول إلى مثل هذا الحل الأخلاقي الذي نسميه بالعدالة في التوزيع من الاستعانة بالنظرية التقريرية لتوضيح "ما هو توزيع الدخل الحقيقي في المجتمع " حتى نتبين التعديلات الاقتصادية الضرورية المطلوبة للوصول إلى عدالة التوزيع وبأقل التكاليف الممكنة.

وهكذا نخلص إلى أن مهمة الاقتصادي تعتبر تقريرية أو إيجابية وليست تقديرية أو مثالية ، بمعنى انه في حالة وجود هدف اجتماعي محدد فان الاقتصادي يمكنه تحليل المشكلة كما هي ، واقتراح اكثر الوسائل كفاءة للوصول إلى ذلك الهدف المرغوب مع ذكر مزايا وعيوب تلك الوسائل المقترحة وتبقى بعد ذلك عملية التفضيل

بين الخيارات التي تدخل ضمن ما يسمى بالسياسات الاقتصادية وتنفيذها ، وهذه الأخيرة بشمولية مجالاتها تخرج عن نطاق العلم وتدخل في مجال ما يسمى بالنظريات التقديرية أو المثالية .

عملية التجريد في النظريات الاقتصادية :-

إن واضعي النظريات يعلمون تمام العلم استحالة فهم أي شيء تمام المعرفة، فالمرء لا يستطيع فهم هذا العالم الذي يعيش فيه حتى ولو جزءًا بسيطاً منه فهما مطلقا ، ومن هنا ولأجل الفهم يلجأ المنظرون إلى وسيلة التجريد (Abstraction) من اجل تبسيط الواقع وليس من اجل التخمين (Speculation) ولهذا فان عملية التجريد تعتبر كبداية لأجل الفهم ، فهي إذا أداة تبسيط .

هذا ولعدم فهم الباحث في الدراسات الاقتصادية بدرجة كلية ما يدور على حقيقته في السوق نظرا لتداخل المتغيرات وكثرتها مما يحجب فهم ميكانيكية السوق وسلوك الفرد فيه ، يسعى الدارس إلي صنع نموذج اقتصادي مبسط يحاكي الواقع تحت افتراضات معينة ، ومع هذا كله ولأجل التغلب على كثرة العوامل المؤثرة في عالمنا الحقيقي ، ومع وجود النموذج الاقتصادي المبسط ، فإننا نفترض دائما في تحليلنا للواقع أن المتغير المطلوب دراسته هو الوحيد المتغير مع إبقاء أو افتراض العوامل الأخرى التي هي ليست تحت الدرس ثابتة. وهذا كل ما يستطيع الباحث في العلوم الاجتماعية عمله لان طبيعة العلاقات التي يدرسها تختلف عما يواجه نظيره في العلوم الطبيعية ، فالأخير بإمكانه دراسة أثر متغير على ظاهرة معينة وبوجه التحديد كسبب ومتسبب وبدقة كاملة . فعالم النبات مثلا يمكنه أن يدرس تأثير سماد ما على نمو النبات وذلك بتحكمه في جميع العوامل الأخرى المؤثرة في نمو ذلك النبات ، ففي الصوبة الزجاجية يمكنه التحكم في درجة الضوء والرطوبة وكميات الري ونوع التربة ودرجة الحرارة ولا يترك بذلك الامتغيرا واحدا مؤثرا على النمو ألا وهو السماد ، فبإضافة الأخير وبكميات مختلفة للنباتات تحت التجربة وتسجيل

نموها على فترات يمكن الوصول إلى النتيجة بقياسات مسجلة ناجمة فقط من أثر المتغير الوحيد وهو عامل السماد على نمو النبات.

أما الباحث في العلوم الاجتماعية عند دراسته مثلا لأثر تغير سعر سلعة بالانخفاض على مدى إقبال المستهلك على زيادة طلبه لها ، فان الدارس في هذه الحالة يجد نفسه يتعامل مع مؤثرات أخرى كثيرة غير سعر السلعة الذي تؤثر في سلوك المستهلك تجاه إقباله أو عدمه على السلعة نفسها ، ومن هذه العوامل المؤثرة مثلا اثر الدخل والذوق وسعر السلع الأخرى البديلة وعوامل كثيرة أخرى لايمكن حصرها قد تتفاعل وتؤثر في سلوك المستهلك.

وهكذا فانه لعدم إمكانية الباحث الاقتصادي التحكم في العوامل المؤثرة في بحثه كما يفعل نظيره عالم النبات ، فانه بذلك يفترض أن جميع العوامل الأخرى التي تؤثر في زيادة طلب المستهلك على سلعة ما عدا سعرها تعتبر ثابتة. والصيغة المعتاد استعمالها في النظريات الاقتصادية هي (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) ويطلق على ذلك (Ceteris Paribus) وهى لفظة لاتينية معناها أن الأشياء الأخرى متساوية.

النماذج الاقتصادية (ECONOMIC MODELS) [1]

إن علم الاقتصاد في الأساس هو علم مبنى على بناء النماذج. والنموذج في حقيقته نظرية مكونة من عدد من الفروض والتي على أساسها يمكن الحصول على استنتاجات أو تنبؤات .. إن النموذج الاقتصادي يجب أن يكون بسيطا ومجردا من الوضع الحقيقي ولكن له القدرة على التنبؤ لما يجري في الواقع ، ولذلك يمكن الحكم بجودة النموذج بمدى قدرته على التنبؤ الصحيح لما وجد بشأنه " ويعتبر النموذج

(1) انظر : Ferguson, C.E , Microeconomic Theory, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1966

الاقتصادي بمثابة قالب تحليلي تصب فيه النظرية الاقتصادية بالتعريفات التي تحويها وبفروضها الأساسية والمفسرة للوصول إلى بعض المكاسب التحليلية".

وعلى ذلك فالنموذج وعاء يشمل (1) مجموعة التعريفات DEFINITIONS (2) ومجموعة الفروض الشرطية التي تحدد الظروف اللازمة والمحددة لصلاحية النظرية (3) وكذلك تشمل فرضا أو اكثر HYPOTHESES لعلاقات المتغيرات التي بالإمكان اختبارها.

ومن هذا يتضح أن النموذج الاقتصادي يتطابق فيما يشمله مع محددات النظرية ويعتبران في حقيقتهما شيئا واحدا.

وكخطوة أولى لتصميم نموذج اقتصادي يجب ان نتفق على ما يمثله هذا النموذج وما هي متطلباته.

مثال لتصميم نموذج اقتصادي :

1- ليكن هذا النموذج يمثل منشأة منتجة لسلع غذائية (مزرعة مثلا) و هدف المنشأة هو تعظيم الربح وهذا الشرط يعتبر معطية (Postulate) غير قابلة للتساؤل أو الاختبار.

2- نفترض ايضا فرضا شرطيا آخر وهو ان هذه المنشأة تعمل تحت ظروف تجعلها لاتتحكم في سعر الناتج ولا في اسعار المدخولات.

مثل هذا النموذج الاقتصادي سيساعدنا في معرفة سلوك المنشأة تحت ظروف تغير سعر السلعة المنتجة ، أو أسعار عوامل الانتاج الداخلة في العملية الانتاجية.

وهكذا فبالنسبة لدراسة سلوك هذه المنشأة فيما يخص اثر إرتفاع سعر السلعة التي تنتجها ومدى أثر ذلك على الانتاج ، لابد لنا ان نعرف بأن هناك عوامل غير السعر تؤثر على الانتاج ومنها تغير أسعار عوامل الانتاج واسعار السلع الاخرى البديلة ، وحتى لا تؤثر تلك العوامل الخارجة عن نطاق الدراسة على

سلامة التحليل ، ولأجل اقتصار اهتمام الباحث في دراسته لسلوك المنشأة بتأثير السعر فقط ، نعتبر كل العوامل الاخرى الخارجة عن نطاق الاهتمام تحت ما سمى "مع بقاء الاشياء الاخرى على حالها". ومع ان هذا الفرض يخالف الواقع الا أنه الحل الذى ليس له بديل، وعن طريق هذا نستطيع ان نركز على دراسة عامل واحد بوضوح الا وهو "السعر" بدلا من مجابهة أثر جميع العوامل المؤثرة على سلوك تلك المنشأة دفعة واحدة ، وعندها لا يمكننا التمييز لأثركل منها على النتائج .. فالحل الامثل اذا في مثل هذه الدراسات أن نهتم بترجمة اثر كل متغير على حده لفهم الكثير بدلا من ان نحاول استيعاب تأثير عدد كبير من المتغيرات دفعة واحدة ويغيب عن فهمنا حتى القليل.

3- وفي سياق بناء هذا النموذج الاقتصادى للمنشأة واختباره ، لابد ان نوضح تصرفها في فرضية قابلة للاختبار وعادة ما تكتب هذه الفرضية في صورة " اذا ..... فسوف" وفي حالتنا هذه ستكون الفرضية هي "اذا أرتفع سعر السلعة ، فان المنشأة ستعمل على انتاج كمية اكبر من الانتاج " مع بقاء الاشياء الاخرى على حالها ".. والاساس المبدئي لوضع هذه الفرضية هو معرفتنا السبقة بالمعطية التي تقول أن هدف المنشأة هو تعظيم الربح تحت السعر السائد الاصلي .. فاذا حدث أن ارتفع هذا السعر على فرض بقاء اسعار عوامل الانتاج على حالها ، فانه لمن المعقول جدا التأكيد على أن المنشأة ستحقق ربحا اكبر حينما تعرض كمية اكبر من الانتاج عند ارتفاع السعر هذا، وبما أن فرضيتنا هذه هى عبارة عن تقريب للواقع فانه من الأجدر أن نقوم باختبار مدى صحتها بالسعي للحصول على أدلة تؤكد تعارضها مع ما يجرى على أرض الواقع من عدمه .

برهنة الفرضية الاقتصادية :-

من خلال محاولاتنا المتكررة برهنه هذه الفرضية قد نجابه بأحد هذه الاحتمالات :-

1- قد يتضح لنا من خلال البرهنة الاحصائية عدم وجود اي ارتباط بين سعر السلعة والكمية المنتجة .. ومن هنا يقودنا التفكير العلمي السليم الى ان مرد ذلك قد يكون سببه تداخل عوامل أخرى ، ومنها أثر اسعار منتجات بديلة او تغير اسعار عوامل الانتاج الداخلة في هذه العملية الانتاجية أو غيرها من مؤثرات سبق وان وضعناها تحت ما أسميناه "مع بقاء الاشياء الأخرى على حالها" ، ومن هنا نحاول عزل تأثير هذه العوامل المعتقد تداخلها عن طريق بعض الاختبارات الاحصائية.

وبعد هذا كله فاذا ما اكتشفنا أنه لايوجد ارتباط بين السعر والكمية المنتجة يجب ألا نتسرع في الحكم ونجزم بعدم صلاحية الفرضية بل يجب ان نستمر في البحث للتأكد من مدى صلاحيتها .

2- وكمحاولة اخرى للاختبار نعمل على ايجاد احصائيات لفترة زمنية محددة يكون خلالها سعر عوامل الانتاج ثابتا ، واذا افترضنا بأننا لم نتمكن من الحصول على الارتباط المنشود ايضا بين السعر والكمية المعروضة فيجب ألا نضع في حسابنا ان الاعتماد الكلى على الحقائق لبرهنة فرضية ما قد يفي بالغرض ، فالحقائق المجردة وحدها في كثير من الاحيان لاتعنى الباحث الكثير ، ولكن تفسير هذه الحقائق كثيرا ما تقودنا الى آفاق جديدة.

3- وعلى هذا ، ومن معرفتنا لطبيعة الانتاج الزراعى ونشاط المزارع في السوق والمواسم الزراعية ، يمكننا أن نفهم أن ما يقرره المزارع من انتاج لهذا المحصول في الموسم الحالي يعتمد أساساً على سعره في الموسم السابق .. فاذا قمنا باختبار الاحصائيات الخاصة بالسلعة المعنية من تأثير سعر الموسم السابق في الكميات المنتجة من المحصول للموسم الحالى ، لوجدنا ان هناك ارتباطاً وثيقاً بين السعر والكمية المنتجة للسلعة الزراعية تحت الدراسة ، أي أن هناك في الغالب تأخراً زمنياً مدته موسم زراعي بين السعر والكمية المنتجة .. وهكذا وجب علينا أن

نعدل من صياغتنا للفرضية تبعا لهذا التفسير ، فبدلا من قولنا "اذا ارتفع سعر السلعة فان عرضها سيزداد تبعا لذلك فاننا نقول "اذا ارتفع سعر السلعة الزراعية في موسم سابق فان عرض الانتاج لهذه السلعة سيزداد في الموسم الحالي تبعا لذلك " مع بقاء الاشياء الاخرى على حالها " ويمكن ان نعبر عن الفرضية الاساسية بالرموز كمايلى :-

$$ك_ع = د\ (س) \qquad (1)$$

أي أن الكمية المعروضة من السلعة تتوقف على سعر تلك السلعة.

وبعد ادخال التعديلات على هذه العلاقة بسبب التأثير المتأخر للسعر للموسم السابق في كمية الانتاج للموسم الحالي تصبح الصياغة الجبرية واللفظية الصحيحة للفرضية كمايلى:-

$$(ك)_{ع\ ز} = د(س)\ \ ز-1 \qquad (2)$$

أي ان الكمية المعروضة او المنتجة في هذا الموسم هي نتيجة لسعر السلعة في الموسم السابق.

طرق البحث الاقتصادي The Economic Research Methods [1]

الاقتصاد علم كباقي العلوم الاخرى لانه كيان منظم من المعرفة المنسقة والمنظمة والمصنفة بناء على قوانين وأسس عامة .. وعلى هذا الاساس فان المنهج العلمي المتبع في دراسته ، لا يختلف عما هو متبع في باقي العلوم الاخرى ، فبجانب استعماله لما يسمى بالطريقة العلمية او طريقة الاستقراء (INDUCTION) فهو كذلك يعتمد على طريقة الاستنباط (DEDUCTION) والتي تعتمد اساسا على بناء النماذج النظرية المبنية على التحليل المنطقي والتي كانت سائدة خلال فترة نشأة علم الاقتصاد من قبل من سموا بالاقتصاديين القدامى أو التقليديين.

ويمكن حصر طرق البحث المتبعة في الدراسات الاقتصادية فيما يلي :-

(1) انظر : مرجع سابق. د/ محمد سليمان هدى ، ص (79-80)

1) الطريقة العلمية أو الطريقة التحليلية THE SCIENTIFIC METHOD

إن هذه الطريقة هي اكتشاف علاقة السبب بالمسبب بين العوامل المؤدية إلى الظروف أو الأحداث الاقتصادية ذات الاهتمام . وللوصول إلى هذا الهدف فان الباحث يعتمد أساسا على فرضية أو سؤال ما مبني على الملاحظة أو الخبرة السابقة، وعلى أساس ذلك يقوم بجمع المعلومات الخاصة وتصنيفها وتعديلها بغية برهنة تلك الفرضية أو ذلك السؤال لكي يمكنه من بعدها من تعميم النتائج الصحيحة.

2) الطريقة التاريخية THE HISTORICAL METHOD

تعني هذه الطريقة بمحاولة وضع الحقائق والتواريخ والعلاقات الصحيحة المتسببة في نشأة بعض الأحداث والظروف أو الملابسات والإجراءات ذات العلاقة بالنشاط الحياتي ، وذلك مثل إنشاء المصرف المركزي أو تطور نشاط الضمان الاجتماعي أو طبيعة الفكر الاقتصادي القديم.

3) الطريقة الوصفية THE DISCRIPTIVE METHOD

تعتمد هذه الطريقة على وصف تنظيم وعمل المؤسسات والسياسات ذات الأهمية الاقتصادية .. فقد تستعمل هذه الطريقة مثلا في شرح تنظيم وعمل الكثير من الأنشطة التجارية أو طريقة عمل بعض نقابات العمال أو آلية عمل النظام الرأسمالي أو الشيوعي .. ومع أهمية هذه الطريقة من البحث إلا أن قصورها يرجع إلى عدم تمكنها من وضع القوانين والأسس المحققة إلا إذا قام متتبعو هذه الطريقة بربطها بأسلوب المنهج العلمي لأجل برهنة العلاقات تحت الدرس.

4) الطريقة الكمية THE QUANTITATIVE METHOD

يمكن اعتبار هذه الطريقة جزءا خاصاً من المنهج العلمي في البحث ، وهي في أسلوبها البحثي تستعين بما يلي :-

أ- الإحصاء STATISTICS

يستعان به في جمع المعلومات وتنظيمها وعرضها في صورة جداول أو أشكال توضيحية ، وهذا الجزء من الإحصاء يعرف بالإحصاء الوصفي . وإضافة إلى هذا النوع من الإحصاء ، فان الطريقة الكمية تستعين أيضا بما يسمى بالإحصاء التحليلي في الحصول على علاقات عامة أو نتائج من المعلومات المجمعة.

ب- الاقتصاد الرياضي MATHEMATICAL ECONOMIC

تمكن هذه الطريقة من التعبير عن النظريات الاقتصادية رياضيا بدلا من التعبير اللفظي .. والطريقة الرياضية هذه لها ميزة خاصة من حيث تمكين الباحث بسهولة من تحليل المعلومات المعقدة .. غير أنه يعاب على هذه الطريقة عجزها في التعبير أو شرح بعض السلوك الاقتصادي بواسطة الرموز الرياضية.

ج- الاقتصاد القياسي ECONOMETRIC

إن الاقتصاد الرياضي كما سبق ذكره يتعامل أساسا مع النظرية الاقتصادية ويعبر عن التجريد الاقتصادي ، أما الإحصاء من جهة أخرى يهتم بالمعلومات الاقتصادية العملية والتعامل معها .. وهكذا فان الاقتصاد الرياضي يقيم النماذج النظرية كعملية تجريد للواقع ويحاول استنباط نتائج مجردة من تلك النماذج . ومن هنا فانه من الواضح إن الاقتصاد الرياضي لا يهتم بالقوى العشوائية الممكن ظهورها في المعلومات الإحصائية العملية . أما الاقتصاد القياسي فدوره هو سد الثغرة بين الاقتصاد الرياضي والإحصاء . وذلك عن طريق تصميم المعادلة الرياضية لقياس واختبار المعلومات الإحصائية . وعلى سبيل المثال فإذا كان الاقتصاد الرياضي يعبر عن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة ما بالرموز كالتالي :-

ك = د (س)

فان الاقتصاد الكمي (القياسي) من جهته ، وعن طريق تحليله للمعلومات الفعلية يمكنه الوصول إلى أن انخفاض 1٪ في السعر لسلعة ما مثلا سيؤدي إلى 1.5٪ زيادة في الكمية المطلوبة منها .

تجميع المعلومات :-

إن الباحث الاقتصادي كأي باحث آخر في العلوم الاجتماعية عند دراسته لظاهرة اجتماعية فانه يعتمد أساسا في دراسته على فرضية ما والملاحظة وجمع المعلومات للوصول إلى التعميمات المطلوبة ، وللوصول إلى هدفه هذا بكل كفاءة ، فإنه من اللازم أن يعتمد في خطوات بحثه على كل من طريقة الاستقراء والاستنباط ، ولأجل إنجاز ذلك ، على الدارس الاجتماعي أن يتحصل على المعلومات اللازمة للوصول إلى الإجابة على التساؤلات أو العلاقات المطلوب التحقق منها. وهناك الكثير من الطرق المتبعة في جمع المعلومات ، ولكل طريقة من هذه الطرق مزايا وعيوب ، وعلى الباحث أن يختار منها ما يساعده للحصول على المعلومات الصحيحة وحسب ما يسمح به الوقت المخصص والميزانية المقترحة لإنجاز البحث ، ويمكن استعراض أهم طرق جمع المعلومات باختصار فيما يلي:

1. <u>المقابلات الشخصية :</u> وهي من أهم الطرق المتبعة لجمع المعلومات ، إلا أن هذه الطريقة تتطلب خبرة فائقة من الباحث لكسب ثقة الشخص المجيب حتى لا يخفي الحقائق ، حيث إنه اذا لم تتوفر الثقة بين السائل والمجيب فقد يرفض الأخير اعطاء المعلومات المطلوبة او لا يقدم المعلومات الصحيحة ، ومن ناحية أخرى فان هذه الطريقة تحتاج الى جهد كبير ووقت طويل من طرف الباحث.
2. <u>الاستمارات البحثية:</u> وهذه الطريقة تعتمد أساسا على كتابة أسئلة تعمل في مجملها على توفير الحقائق اللازمة للبحث المطلوب ، ويشترط في هذه الأسئلة أن تكون واضحة ودقيقة التعبير . وقد ترسل هذه الاستمارات عن

طريق البريد إلى أفراد العينة المختارة ، أو يقوم صاحب البحث بنفسه أو بالاستعانة بأشخاص مدربين في ملء هذه الاستمارات مباشرة ممن يعنيهم الأمر. ومن الصعوبات التي تواجهها هذه الطريقة بصفة عامة عدم الحصول على الإجابات الصحيحة عند ملء هذه الاستمارات.

3. <u>المعلومات الموثقة:</u> يمكن للباحث تجميع الكثير من المعلومات اللازمة للإجابة عن الأسئلة المطروحة في دراسته من أوجه متعددة ، وهذه تشمل المعلومات الإحصائية المنشورة من مراكز البحوث ومصالح الإحصاء وأمانات التخطيط وغيرها من مؤسسات الدولة ، وقد يضطر الباحث إلى استكمال معلومات بحثه بما يتوفر من مصادر لدى الشركات والمصارف والمكتبات العامة.

وعند حصول الباحث على هذه المعلومات يقوم بمراجعتها وفحصها وتصنيفها واستعمالها تبعا لمدى أهميتها للإجابة عن المشكلة محل البحث.

ملخص

1- المنهج العلمي أو المنهج المتبع في دراسة الظواهر الطبيعية ، هو ما يعرف بطريقة الاستقراء. (INDUCTIVE METHOD) . ينحصر هذا المنهج في دراسة ظاهرة علمية معينة بوضع ذلك في علاقة بين سبب ومسبب كفرضية محددة ، ثم تجمع المعلومات اللازمة لإثبات ما إذا كانت هذه العلاقة صحيحة أو لا . فإذا ثبتت صحة هذه العلاقة فانه بالإمكان تعميم نتائجها على نطاق أوسع ، أي أننا في هذه الطريقة نبدأ من الخاص ونتجه إلى العام . هذه المدرسة العلمية أطلق عليها أيضا المدرسة الطبيعية في البحث العلمي.

2- هناك مدرسة أخرى تعارض إتباع الطريقة العلمية السابق الإشارة إليها ، لاتباعها في دراسة الظواهر الاجتماعية. حيث أن هذه المدرسة تحرص وتصر على اعتبار أن الظواهر الاجتماعية تختلف كل الاختلاف عن الظواهر الطبيعية ، وبالتالي فان اتباع المنهج العلمي بشروطه المحددة في الدراسات الخاصة بالعلوم الاجتماعية ، في رأى هذه المدرسة ، يعتبر عديم الفائدة حيث أنه في الدراسات الاجتماعية لابد من التعرض إلى الجانب الأخلاقي أي "ما يجب أن يكون" (What Ougth to be) حتى يمكن للبحث الإجتماعي أن يفيد المجتمع . إن مجرد الاقتصار في البحث على ما هو كائن (What is) كما يتمسك بذلك متبعو الطريقة العلمية يجعل البحث في العلوم الاجتماعية مجرد ترف علمي لا فائدة منه.

3- إن التوفيق بين هذين الرأيين المتعارضين أمكن الوصول إليه بتوضيح إن الطريقة العلمية أو النتائج المتحصل عليها بهذه الطريقة التي نطلق عليها إسم "علم" أو بالنظريات التقريرية أو الواقعية أو الإيجابية "Positive Theories" ، هو الاساس والوسيلة التي تمكننا من الوصول الى الأهداف الاخلاقية الذى يحددها اصحاب النظريات التقديرية او المثالية "Normative Theories" .

4- عملية التجريد في الدراسات الاقتصادية هي عملية تبسيط للواقع من أجل الفهم ، وان علم الاقتصاد هو علم مبني على بناء النماذج . والنموذج في حقيقته نظرية مكونة من عدد من الفروض التي على أساسها يمكن الحصول على استنتاجات او تنبئوات . ويجب ان يكون هذا النموذج بسيطا مجردا من الوضع الحقيقي.

5- طرق البحث الاساسية في العلوم الاقتصادية ، يمكن حصرها في : (1) الطريقة العلمية (2) الطريقة التاريخية (3) الطريقة الوصفية (4) الطريقة الكمية . ولأجل الوصول الى برهنة النتائج الخاصة بالبحوث الاقتصادية ، يتبع في ذلك طرقاً عديدة لجمع البيانات منها : (1) المقابلات الشخصية. (2) الاستمارات البحثية او الرجوع إلى (3) المعلومات الموثقة.

اسئلة للمراجعة

السؤال الأول:-

أ – وضح الفرق بين دراسة الظواهر الاجتماعية والظواهر الطبيعية.

ب– ماهي المدرسة الطبيعية في البحث العلمي؟ وما الذي تهدف اليه ؟ وماهي آراء المدرسة المعارضة للمدرسة الطبيعية ؟

ج– كيف يمكن التوفيق بين هذين المدرستين ؟

السؤال الثاني:-

(1) ما الذي نعنيه بعملية التجريد في بناء النماذج الاقتصادية ؟ وما الهدف من بناء هذه النماذج ؟ وما هو النموذج الاقتصادي ؟

(2) اذكر باختصار مثالا لطريقة تصميم نموذج اقتصادي . وكيف نقوم ببرهنة هذه الفرضية الاقتصادية ؟

السؤال الثالث:

(1) اذكر باختصار الطرق المتبعة في البحث الاقتصادي .

(2) ماهي الطرق الخاصة بتجميع المعلومات اللازمة في الدراسات الاقتصادية ؟ وما هي أصعب هذه الطرق في نظرك ، ولماذا ؟

الباب الثالث

الطلب والعرض في اقتصاد السوق

أولا : الطلب :-

تعريف الطلب: هو كمية السلع والخدمات التي يقوم بشرائها الأشخاص في السوق بسعر معين وفي وقت معين ،" مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها ".

ومن هذا التعريف يتضح أن الطلب عبارة عن العلاقة بين كميات من سلع وخدمات، والسعر لهذه السلع والخدمات . وعليه فإننا نعتبر أن جميع العوامل الأخرى التي تؤثر على الكمية المطلوبة غير السعر ثابتة وهي أذواق المشترين ودخولهم وعددهم وأسعار السلع الأخرى ... الخ. فهذه كلها يفترض أنها ثابتة (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) .

قانون الطلب: إذا انخفض سعر سلعة أو خدمة زادت الكمية المطلوبة منها ، وإذا ارتفع سعر هذه السلعة أو الخدمة قلت الكمية المطلوبة منها.

هذه العلاقة العكسية بين الكمية المشتراه والسعر سببها شيئان يطلق عليهما (1) أثر الإحلال أو أثر الاستبدال و (2) أثر الدخل.

1- أثر الاستبدال أو الإحلال : حينما ينخفض سعر أي سلعة أو خدمة (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) ، فان المستهلكين يتولد لديهم دافع داخلي لاستعمال كمية أكبر من السلعة أو الخدمة حيث أنها أصبحت أرخص لديهم بالنسبة للسلع والخدمات الأخرى المتوفرة في السوق ، أي أن المستهلكين يستبدلون بالسلعة ذات السعر المرتفع السلعة المثيلة التي انخفض سعرها.

2- أثر الدخل : حينما ينخفض سعر سلعة أو خدمة فان القوة الشرائية للمستهلك ترتفع تبعا لذلك .. وهكذا يقوم المشترون بالإقبال على استهلاك كميات أكبر من السلع والخدمات تبعا لزيادة ثروتهم في هذه الحالة.

*** وهذا يقودنا إلى التعرف على ما يسمى بالدخل الحقيقي.

3- الدخل الحقيقي : يمثل كمية السلع والخدمات التي يمكن للنقود شراؤها . فحينما ينخفض سعر السلعة يقوم المستهلكون بشراء كمية أكبر منها كنتيجة لزيادة دخلهم الحقيقي. وهذا ما يطلق عليه الاقتصاديون أثر الدخل. وحقيقة الأمر هنا أن المستهلكين لا يقومون بشراء كمية أكبر من السلعة أو الخدمة التي ينخفض سعرها فقط ، ولكنهم يقومون بشراء كميات اكبر من السلع والخدمات الأخرى أيضا.

إبراز الطلب في صور ثلاث :

إضافة إلى تعريف الطلب لفظيا كما ذكرنا سابقا ، يمكن تقديمه في صور أخرى ثلاث كما يلي :-

1- الطلب كمعادلة جبرية. 2- الطلب كجدول طلب

3- الطلب كمنحنى طلب

1- الطلب كمعادلة جبرية :-

يمكن التعبير عن الطلب بالرموز كما يلي :-

$$ك = د(س) \qquad (1)$$

أي أن الكمية المطلوبة كدالة للسعر ، وبمعنى آخر: إن الكمية المطلوبة تتوقف على سعرها .

ويمكن توضيح العلاقة السابقة بتفصيل أكثر كالتالي :-

$$س = أ - ب\ ك \qquad (2)$$

حيث:- (ك) تمثل الكمية المطلوبة

(أ) مقدار ثابت ، وهو يمثل السعر حينما تكون الكمية المطلوبة تساوى صفرا، أي تلك النقطة التي يتقاطع فيها منحنى الطلب مع اتجاه الأسعار أي الاتجاه

الرأسي وبمعنى آخر فإن (أ) هو السعر الذي لايمكن المشتري من شراء أي وحدة من السلعة .

(ب) يمثل مقدار التغير في السعر مقسوما على مقدار التغير في الكمية المطلوبة ويمكن التعبير عنه أيضا بأنه ميل منحنى الطلب . والإشارة السالبة توضح الاتجاه السالب لمنحنى الطلب الذي يتجه من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين.

(س) يمثل سعر السلعة

وإذا حسبت الثوابت (أ) و (ب) وعوضت في المعادلة (2) فيمكن عند ذلك إبراز معادلة الطلب بالتحديد ، فإذا كانت قيمة (أ) تساوى (50) وقيمة (ب) تساوى 0.5 مثلا ،فتكون معادلة الطلب عندئذ كما يلي :-

$$س = 50 - 0.5\ ك \qquad (3)$$

وتجب الملاحظة أن المعادلة السابقة تمثل في حقيقتها المعلومات المبينة في جدول الطلب رقم (2) اللاحق ، حيث إن (أ = 50) هو السعر حينما نعوض في المعادلة السابقة عن الكمية بمقدار (صفر)، أما ميل منحنى الطلب (0.5) فهو محسوب من جدول الطلب أيضا ، وذلك بقسمة (مقدار التغير في السعر) على (مقدار التغير في الكمية).

2 – الطلب كجدول طلب :-

وهذا الجدول يمثل الكميات المطلوبة من السلع أو الخدمات عند كل سعر موضحة في جدول يطلق عليه جدول الطلب كما في الجدول (2).

3- الطلب كمنحنى طلب : *

إن العلاقة الخطية بين سعر سلعة ، والكمية المشتراه منها ، تسمى بمنحنى طلب تلك السلعة . وبتوقيع الكميات والأسعار من الجدول (2) بمقياس

* في الحياة العملية لا يكون منحنى الطلب خطا مستقيما ينحدر من أعلى الشمال الى أسفل اليمين بشكل منظم كما أبرزناه هنا .. بل ان منحنى الطلب المأخوذ من المعلومات الواقعية قد يخالف هذا الشكل التقليدى المنظم .. ولهذا وجب التنويه بأن منحنى الطلب الذي نقدمه هنا ما هو الا شكل نظري مبسط لاجل الدرس والفهم فقط.

رسم معين نحصل على منحنى الطلب الذي ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين ، ممثلا بذلك

العلاقة العكسية بين الكمية المشتراه والسعر أنظر شكل (6)، وان درجة انحدار هذا المنحنى تتوقف على ميله ، وهو يمثل مقدار التغير في سعرين مقسوما على مقدار التغير في كميتين ، أي أن ميل المنحنى يساوي (Δ س ÷ Δ ك) .

الجدول (2)

جدول طلب لسلعة (ص) في شهر ..... (بملايين القناطير)

ك	س
100	صفر
80	10
60	20
40	30
20	40
صفر	50

إن الصور المتعددة السابقة للتعبير عن الطلب ، تعكس نفس الحقائق التي يمثلها أي من هذه الصور على حده. فالمنطوق اللفظي ، أو المعادلة الجبرية ، أو جدول الطلب ، أو منحنى الطلب ، كلها تعبر عن قانون الطلب أي العلاقة العكسية بين السعر والكمية . فبمقارنة معادلة الطلب التالية :-

س = 50 − 0.5 ك

بالجدول رقم (2) ، تتكشف لنا الحقائق التالية :-

1) بالنظر إلى جدول الطلب السابق ، نلاحظ أن الأرقام الموضحة للأسعار والكميات تمثل علاقة عكسية ، بمعنى أنه كلما زاد السعر من الصفر إلى الخمسين قلت الكمية المطلوبة من مائة إلى الصفر والعكس بالعكس.

وهذه العلاقة نفسها يمكن استنتاجها من المعادلة السابقة فمثلا عندما يكون سعر السلعة يساوي صفرا نحصل على الكمية المطلوبة من المعادلة كالتالي :

صفر = 50 − 0.5 ك أي ك = 100

أي إن الكمية المطلوبة في هذه الحالة تساوي مائة ، وهي أكبر كمية في الجدول السابق.

وإذا عوضنا في المعادلة حينما يكون السعر يساوي عشرة، كما هو في الجدول ، نحصل على الكمية المطلوبة تساوي ثمانين كالتالي :-

10 = 50 − 0.5 ك

0.5 ك = 40

أي ك = 80

بهذا يتضح ان نفس المعلومات المحتواة في جدول الطلب هي نفس المعلومات التي تعبر عنها المعادلة الجبرية للطلب ، وهي العلاقة العكسية بين السعر والكمية .

2) سبق أن ذكرنا ان مقدار (ب) في المعادلة الجبرية يعبر عن مقدار التغير في الأسعار مقسوما على مدى التغير في الكميات ، ويمثل هذا أيضا ميل منحنى الطلب .

ولحساب هذا التغير أو الميل من الجدول أي :-

$$\frac{\Delta\ (س)}{\Delta\ (ك)} = \frac{س2 - س1}{ك2 - ك1} \qquad (1)$$

نختار كميتين وسعرين من الجدول السابق.

حيث إن Δ ك = التغير في الكميات وΔ س = التغير في الأسعار

وإن ك2 − ك1 = التغير أو الفرق بين كميتين من الجدول السابق

وإن س2 − س1 = التغير أو الفرق بين أي سعرين من الجدول السابق

وهكذا فبالتعويض من الجدول في العلاقة (1) نحصل على ما يلي:-

$$\frac{10-20}{80-60} = \frac{10}{20-} = -0.5$$ وهذه قيمة (ب) في المعادلة السابقة

ويمكن حسابها بأخذ سعرين وكميتين أخريين من الجدول كالتالي :-

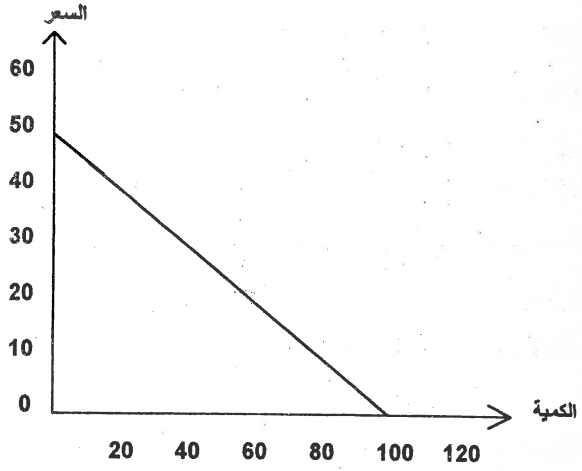
$$\frac{30-40}{40-20} = \frac{10}{20-} = -0.5$$ وهو يمثل نفس قيمة (ب) السابقة

وهكذا نلاحظ هنا أن قيمة (ب) ثابتة في كل الأحوال وتساوى (0.5) وهذا يرده إلى أن منحنى الطلب في هذه الحالة هو خط مستقيم وهذا يعني أن ميلـه ثـابت دائما .

3) منحنى الطلب هو التعبير المباشر للأرقـام المدونـة في جـدول الطلـب. حيـث أن منحنى الطلب هو عبارة عن توقيع إحداثيـات أحدهمـا يمثـل الاتجـاه السـيني وهو الكميات والأحداث الثـاني يمثـل قيمـة الأسـعار علـى الاتجـاه الصـادي ، وحين توصيل هذه الإحداثيات (الكميات و الأسعار) بخط متواصل نحصل علـى ما يسمى بمنحنى الطلب ، انظر الشكل (6) .

فمن الشكل التالي نجد أنه عندما يكون السـعر صفـرا تكـون الكميـة المطلوبـة مائة وعندما يكون السعر عشرة تكون الكمية المطلوبة ثمانين وحـدة ، وهـذا يتطـابق مع ما سبق أن أوضحته المعادلـة عندمـا نعـوض السـعر "بصفـر" و "بعشـرة". كذلـك بالنظر إلى المعادلة ، وإلى ما حسبناه من الجدول السابق نجد أن قيمة (ب) في المعادلة تساوى (0.5) وهذا يتطابق مع ما سبق أن أوضحنـاه ، وهو يمثل :

$$\frac{\text{التغير في (س)}}{\text{التغير في (ك)}}$$



الشكل (6)

منحنى الطلـــب

أي هو التغير في السعر لمنحنـى الطلـب (الشـكل 6) مقسـوما علـى التغـير في الكمية المطلوبة ، وهذا في نفس الوقت يساوي ميل منحنى الطلـب السـابق . فبـالنظر لمنحنى الطلب (الشكل 6) لحســاب ميله نجد أن التغـير في الأسـعار مـن ثلاثـين إلى عشرين هو عشـرة أي إن $\Delta س = 10$. هذا التغير في الأسعار يقابله تغير في الكميات المطلوبة من أربعين إلى سـتين علـى المحـور الأفقـي ، أي إن التغـير في الكميـات هـو عشرون أي إن $\Delta ك = 20$ وعلى هذا الأساس فإن :

$$\text{ميل المنحنى} = \frac{\text{التغير في (س)}}{\text{التغير في (ك)}} = \frac{10}{20} = 0.5$$

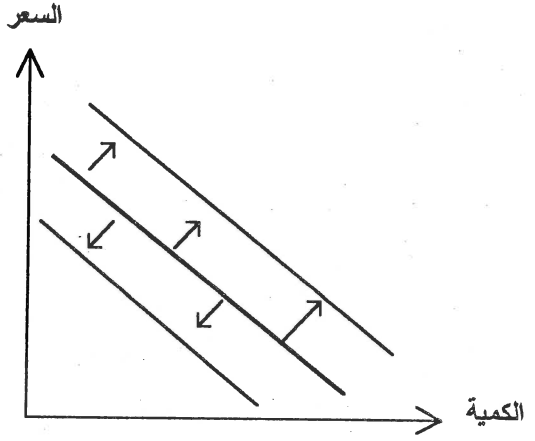
وإذا حسبنا ميل هذا المنحنى عند أي نقطة أخرى باختيار كميتـين وسـعرين آخرين نتحصل على نفس النتيجة وذلك لأن ميل الخط المستقيم ثابت كما سبق ذكره. من هذا كله نخلص إلى أن الطلب يمكن التعبير عنه بأوجه أربعة إما بالتعبير اللفظي

، أو عن طريق معادلة جبرية ، أو عن طريق جدول ، أو برسم منحنى ، وكل صورة من هذه الصور تنقل نفس المعلومات التي تنقلها الأخرى كما سبق ذكره.

التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة

التغير في الطلب هو انتقال منحنى الطلب بكليته إلى أعلى أو إلى أسفل كنتيجة لتغير عوامل أخرى غير السعر سبق أن ضمنت تحت ما أسميناه (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) عند تعريفنا للطلب . وهذه العوامل تشمل (1) الدخل (2) أذواق وتفضيلات المستهلكين (3) أسعار السلع ذات العلاقة (4) التوقعات المستقبلية للأسعار .

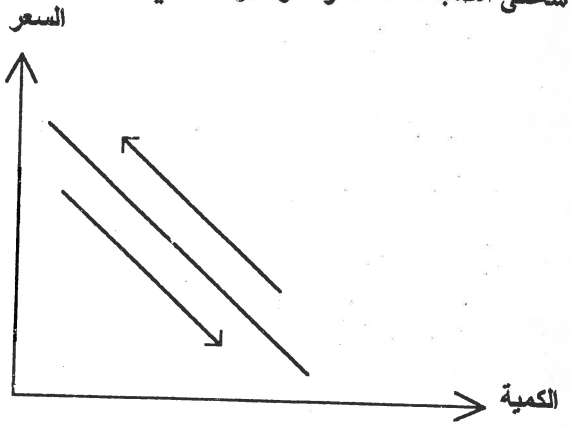
فإذا ما تغير أحد هذه العوامل بالزيادة أدى ذلك إلى انتقال منحنى الطلب بكامله إلى أعلى ، أما إذا إنخفض أحد هذه العوامل فان ذلك سيؤدي إلى انتقال المنحنى إلى أسفل ويمكن تمثيل التغير في الطلب بالرسم التالي (7) .



الشكل (7)

التغير في الطلب

أما التغير في الكمية المطلوبة ، فهذا ناجم عن التغير في سعر السلعة فقط، (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) ومن هنا فان التغير في الكمية المطلوبة ما هو إلا حركة على منحنى الطلب نفسه صعودا أو هبوطا كما في الشكل (8).



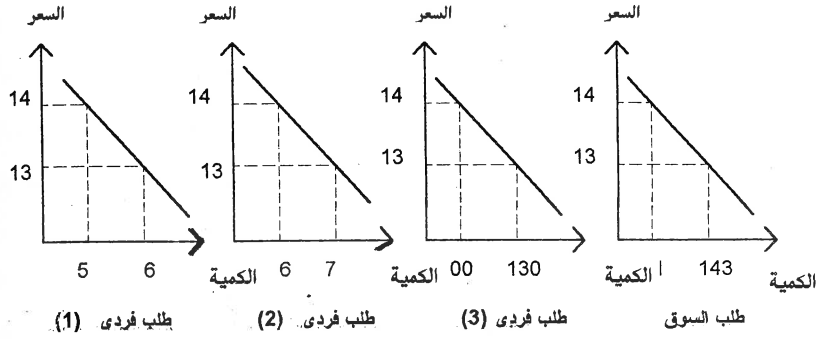
الشكل (8)

التغير في الكمية المطلوبة

طلب السوق :

هو إجمالي ما يطلب من سلعة أو خدمة ما ، أو هو الجمع الأفقي للطلبات الفردية من السلع والخدمات بأسعار معينة وفي وقت معين (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) . ويمكن تمثيل طلب السوق بالشكل التوضيحي التالي (9).

فلاشتقاق طلب السوق ، نقوم بجمع الطلبات الفردية المنفصلة على السلعة لنتحصل على طلب السوق . ففي الشكل (9) لدينا ثلاثة طلبات فردية على سلعة معينة ، فالطلب الفردي الأول على أقصى اليسار يقوم الفرد حسب منحنى الطلب الموضح أعلاه بشراء (6) وحدات من السلعة إذا كان سعر الوحدة منها هو (13)



الشكل (9)

اشتقاق طلب السوق

ويشترى (5) وحدات إذا ارتفع السعر إلى (14). ومنحنى الطلب الفردي الثاني يمثل الكمية المشتراة من قبل الفرد وقدرها (7) وحدات من السلعة إذا كان السعر (13) ويقل شراؤه من السلعة إلى (6) وحدات إذا ما ارتفع السعر إلى (14). أما في حالة الطلب الفردي الثالث فان الكمية المشتراه من السلعة هي (130) وحدة عندما كان السعر (13) وتنخفض الكمية المطلوبة من قبل الفرد إلى (100) وحدة إذا ما ارتفع السعر إلى (14) وحدة نقدية. فللوصول إلى طلب السوق في هذه الحالة نقوم بجمع الكميات المطلوبة من قبل الأفراد الثلاثة أفقيا.

وهكذا عندما يكون سعر السلعة (13) وحدة نقدية فان طلب السوق عليها سيكون مقداره (6) وحدات + (7) وحدات + (130) وحدة فيكون المجموع هو (143) وهو طلب السوق من السلعة عند السعر (13). أما إذا ارتفع السعر إلى (14) وحدة نقدية فان الكمية المطلوبة على مستوى السوق تكون (5) وحدات + (6) وحدات + (100) وحدة أي ما مقداره (111) وحدة . وهذا ما يوضحه المنحنى المبين بالشكل العلوي بأقصى اليمين.

مرونة الطلب السعرية :-

هي مدى استجابة التغير في الكميات المطلوبة كنتيجة للتغير في الأسعار . وهذه الاستجابة تختلف من سلعة لأخرى ويمكن معرفة مدى هذه الاستجابة بحساب ما يعرف "بمعامل المرونة" عن طريق العلاقة التالية :-

$$\text{مرونة الطلب (م ط)} = \frac{\Delta\ \%\ \text{ك}}{\Delta\ \%\ \text{س}} \qquad (1)$$

حيث إن Δ ك = التغير في الكمية وهذه تساوى الفرق بين كميتين (ك1 –ك2)

وإن Δ س = التغير في السعر وهذه تساوى الفرق بين سعرين (س2 – س1)

$$\text{وأن } \Delta\ \%\ \text{ك} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك}} = \text{نسبة التغير في الكمية}$$

$$\text{وأن } \Delta\ \%\ \text{س} = \frac{\text{س2} - \text{س1}}{\text{س}} = \text{نسبة التغير في السعر}$$

$$\text{إذا مرونة الطلب(م ط)} = \frac{\Delta\ \%\ \text{ك}}{\Delta\ \%\ \text{س}} = \frac{\dfrac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك}}}{\dfrac{\text{س2} - \text{س1}}{\text{س}}} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك}} \times \frac{\text{س}}{\text{س2} - \text{س1}} \qquad (2)$$

$$\text{أي إن م ط} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{س2} - \text{س1}} \times \frac{\text{س}}{\text{ك}} = \frac{\Delta\ \text{ك}}{\Delta\ \text{س}} \times \frac{\text{س}}{\text{ك}} \qquad (3)$$

هذا ولتفادي الاختلاف في معامل المرونة المتحصل عليه عند التعويض عن (س) و (ك) نستعمل متوسط الكميتين ومتوسط السعرين ، وعليه فان المعادلة (3) تصبح كالتالي:-

$$م\,ط = \frac{\frac{ك2 - ك1}{\frac{ك1 + ك2}{2}}}{\frac{س2 - س1}{\frac{س1 + س2}{2}}} = \frac{ك2 - ك1}{متوسط\,ك} \times \frac{متوسط\,س}{س2 - س1}$$

وهكذا فان :

$$م\,ط = \frac{ك2 - ك1}{س2 - س1} \times \frac{متوسط\,س}{متوسط\,ك}$$

أي أن :

$$م\,ط = \frac{\Delta\,ك}{\Delta\,س} \times \frac{متوسط\,س}{متوسط\,ك}$$

وعند حساب مرونة الطلب من جداول الطلب لسلع مختلفة فان النتائج المتحصل عليها والتي تسمى "بمعاملات المرونة" تكون :-

إما أكبر من واحد

أو أقل من واحد

أو تساوي واحداً

أو تساوي صفراً

أو تساوي ما لانهاية

ولكل من هذه "المعاملات" دلالة خاصة على نوع الطلب لتلك السلعة كمايلي :-

فإذا كان معامل المرونة أكبر من واحد اعتبر الطلب على السلعة طلباً مرناً

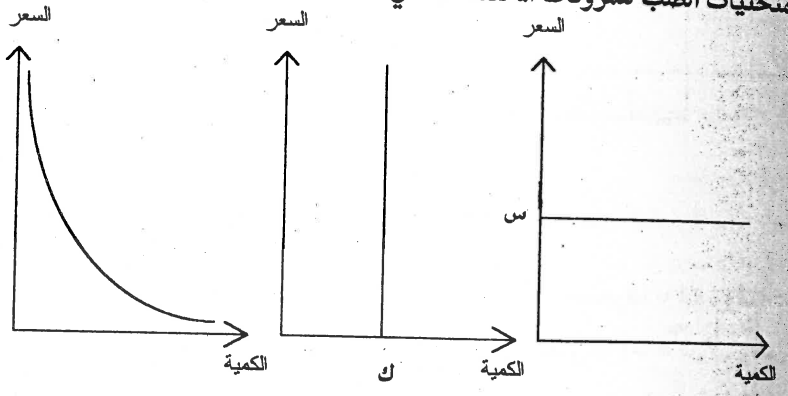
وإذا كان معامل المرونة أقل من واحد اعتبر الطلب على السلعة طلباً غير مرن.

أما إذا كان معامل المرونة يساوي (1) اعتبر الطلب على السلعة أحادي المرونة.

وإذا كان معامل المرونة يساوي صفرا ، اعتبر الطلب على السلعة عديم المرونة.

وفي حالة ما إذا كان معامل المرونة يساوي ما لانهاية ، اعتبر الطلب على السلعة لانهائي المرونة.

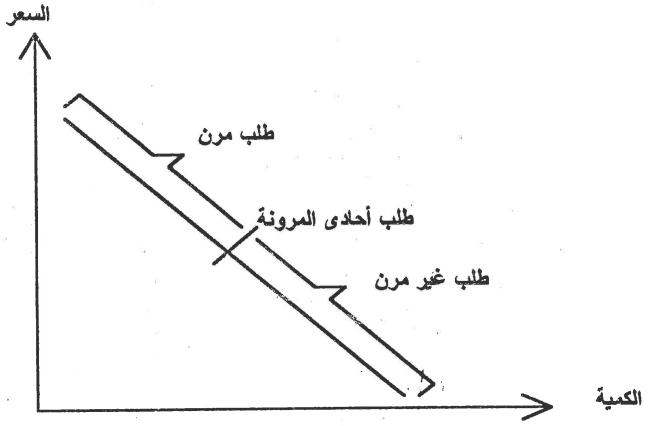
والجدير بالذكر إن النوعين المتداولين في الدراسات النظرية والعملية هما الطلب المرن والطلب غير المرن ، أما الأنواع الأخرى من المرونات فتعتبر حالات نادرة ولذلك تدخل ضمن مجالات الدراسات النظرية البحتة . ويمكن توضيح منحنيات الطلب للمرونات المختلفة كالتالي :-



الشكل (10)	الشكل (11)	الشكل (12)
طلب لانهائي المرونة	طلب عديم المرونة	طلب أحادي المرونة
أي إن معامل المرونة	أي إن معامل المرونة	أي إن معامل المرونة
له يساوي ما لانهاية	له يساوي صفرا	له يساوي واحدا

هذا ويجب ملاحظة أن منحنى الطلب الاعتيادي الذي ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين يمكن أن يمثل ثلاثة أنواع من المرونات على أجزائه المختلفة . فإذا حسبت المرونات لمنحنى طلب من هذا النوع ، فإننا نجد أن الجزء العلوي منه يكون

مرنا بينما الجزء السفلي منه يكـون طلبـا غـير مـرن . أمـا الجـزء الأوسـط مـن ذلـك المنحنى فيكون طلبا أحادي المرونة ، انظر الشكل (13).



الشكل (13)

مرونة الطلب والمردود الكلي :-

مـن المعلـوم أن المـردود الكلـي = الكميـة المباعـــة × سـعرها = المصروفـات الإجمالية من قبل المستهلك على السلعة ، أي إن المـردود الكلي = (ك × س) . ومـن الجدول التالي نلاحظ أنه إذا كان الطلب مرنا ، فان انخفاض السعر يـؤدى إلى ارتفـاع المردود الكلي أو مصروفات المستهلكين على تلك السلعة والعكس بالعكس. أما إذا كان الطلب على السلعة غير مـرن ، فـإن ارتفـاع السـعر في هـذه الحالـة يـؤدي إلى زيـادة المردود الكلي والعكس بالعكس. ولكن إذا كانت المرونـة أحاديـة فـان المـردود الكلـي يكون ثابتا بغض النظر عن ارتفاع أو انخفاض السعر.

ويمكن توضيـح نفـس المعلومـات الـواردة بـالجدول (3) باسـتعمال جـداول الطلب التالية ، وكذلك بالمساحات الواقعة تحت منحنيات الطلب في الأشـكال (14) و (15) و(16) اللاحقة.

الجدول رقم (3)

مرونة الطلب والمردود الكلي

	قيمة المرونة السعرية (مرونة الطلب)	نوع مرونة الطلب	العلاقة بين التغير في السعر والتغير في المردود الكلي
1	معامل المرونة أكبر من 1	مرن	إذا ارتفع السعر انخفض المردود الكلي إذا انخفض السعر ارتفع المردود الكلي
2	معامل المرونة أقل من 1	غير مرن	إذا ارتفع السعر ارتفع المردود الكلي إذا انخفض السعر انخفض المردود الكلي
3	معامل المرونة يساوي 1	أحـــادي المرونة	إذا ارتفـع الســعرأو أنخفـض فـالمردود الكلي ثابت

1) حساب مرونة الطلب من جداول الطلب

الجداول (4) (أ ، ب ،ج)

جدول طلب (أ) لسلعة معينة في وقت معين

ك	س
7	8
8	6

جدول طلب (ب) لسلعة معينة في وقت معين

ك	س
3	8
8	6

جدول طلب (ج) لسلعة معينة في وقت معين

ك	س
6	8
8	6

الجدول (أ) :-

$$م_{ط} = \frac{\frac{ك_1 - ك_2}{ك_1 + ك_2}}{\frac{س_1 - س_2}{س_1 + س_2}} = \frac{1}{2} \times \frac{7.5}{7} = \frac{7}{2} = \frac{49}{15}$$ معامل المرونة أقل من 1

وهكذا ما دام معامل المرونة أقل من (1) ،فإن الطلب على هذه السلعة هو طلب غير مرن .

من الجدول (ب) :-

$$\text{م ط} = \frac{\frac{5}{5.5}}{\frac{2}{7}} = \frac{7}{2} \times \frac{5}{5.5} = \frac{35}{11}$$ معامل المرونة أكبر من 1

وبما أن معامل المرونة في هذه الحالة هو أكبر من (1) ، فإن الطلب على هذه السلعة هو طلب مرن.

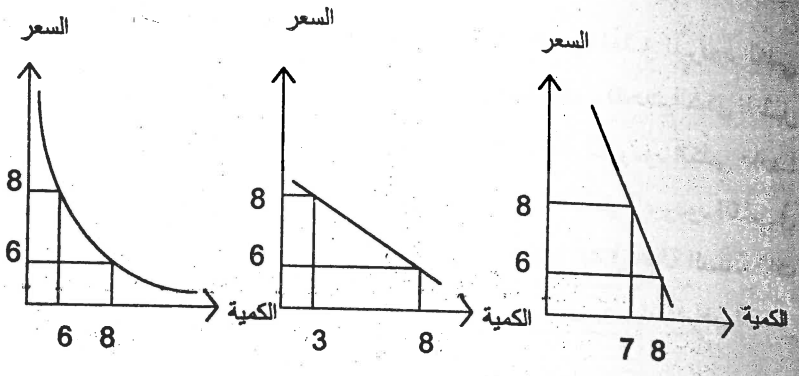
ومن الجدول (ج) :-

$$\text{م ط} = \frac{\frac{2}{7}}{\frac{2}{7}} = \frac{7}{2} \times \frac{2}{7} = 1$$ معامل المرونة يساوي 1

وحيث إن معامل المرونة في الحالة الأخيرة هذه يساوي (1)، فإن الطلب على هذه السلعة هو طلب أحادي المرونة .

2) علاقة المردود الكلي بمرونة الطلب

يمكن عرض ما سبق أن حسب من مرونات من الجداول (أ) ،(ب) ، (ج) بثلاثة منحنيات طلب تمثل المرونات السابقة على التوالي .



الشكل (14) الشكل (15) الشكل (16)

طلب غير مرن يوضح ان الزيادة في السعر تؤدى إلى زيادة المردود الكلي أو زيادة المصروفات على هذه السلعة والعكس بالعكس. وهذا واضح من الشكل ، حيث إنه عند ارتفاع السعر من 6 إلى 8 ، فإن المردود الكلي قد زاد من (6×8 =48) إلى (8×7=56) أما إذا انخفض السعر من 8 إلى 6 فإن المردود الكلي انخفض تبعا لذلك من(56)إلى(48).	طلب مرن يوضح أن ارتفاع السعر من 6 إلى 8 أدى إلى انخفاض المردود الكلي من (6×8=48)إلى(8×3) =24 كذلك انخفاض السعر من 8 إلى 6 أدى إلى ارتفاع المردود الكلي من (24) إلى (48).	طلب أحادي المرونة يوضح أن ارتفاع السعر من 6 إلى 8 لم يؤد إلى تغير المردود الكلي حيث أن المردود الكلي حينما كان السعر 6 هو (48) وعندما ارتفع السعر إلى 8 ما زال المردود الكلي يساوي (48) والعكس صحيح .

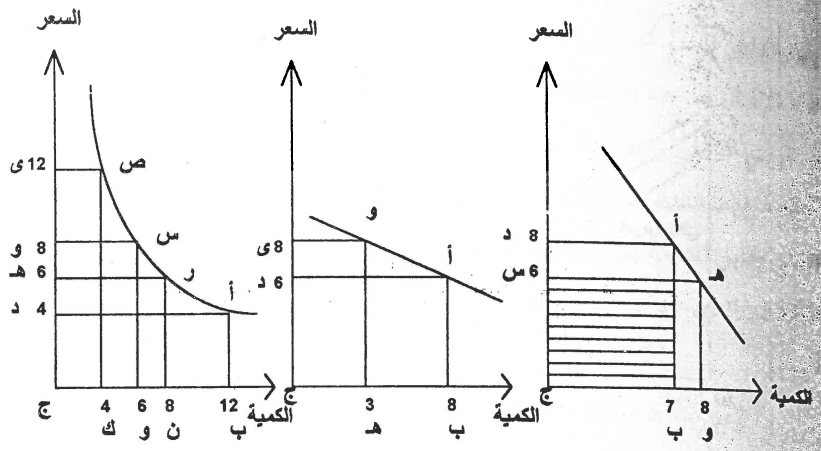
3) المردود الكلي معبرا عنه بالمساحات تحت منحنيات الطلب

أي شكل من الأشكال الموضحة تحت المنحنيات الموضحة أدناه ، له طول وعرض ، ممثلا لسعر وكمية. وبهذا فان السعر مضروبا في الكمية يمكن التعبير عنه

بمساحة هذه الأشكال ، أي أن مساحات المستطيلات هي نفسها تمثل المردود الكلي بالنسبة للبائع والمصروفات على السلعة بالنسبة للمستهلك . فتحت الشكل المثل للطلب غير المرن نلاحظ أن مساحة الشكل (أ ب ج د) المثلة للمردود الكلي عندما كان السعر (8) هي أكبر من مساحة المستطيل (هـ و ج س) المثل للمردود الكلي في حالة انخفاض السعر من (8) إلى (6). وهذا دليل آخر يوضح أنه في حالة السلعة ذات الطلب غير المرن فان ارتفاع السعر يؤدى إلى زيادة المردود الكلي وان انخفاض السعر يؤدى إلى انخفاض المردود الكلي . انظر الشكل (17).

أما في حالة الطلب المرن ، الشكل (18) ، فنلاحظ أن مساحة المستطيل (أ ب ج د) المثل للمردود الكلي في حالة السعر المنخفض (6) هو أعلى من المردود الكلي المثل بالمساحة (و هـ ج ي) في حالة السعر الأعلى (8) . وهذا يؤكد ما سبق أن قلناه من أن ارتفاع السعر في حالة الطلب المرن يؤدي إلى انخفاض المردود الكلي أما انخفاض السعر فانه يؤدي إلى ارتفاع المردود الكلي.

أما في حالة الطلب أحادي المرونة ، الشكل (19) ، فان مساحات المستطيلات تحت المنحنى كلها متساوية وهي (أ ب ج د) = (س و ج و) = (ص ك ج ي) أي إن المردود الكلي في حالة الطلب أحادي المرونة ثابت وذلك بغض النظر عن ارتفاع أو انخفاض سعر السلعة المعنية فمساحات المستطيلات السابق تحديدها والمثلة للمردود الكلي أو مصروفات المستهلكين ، مساحة كل منها = 48 .

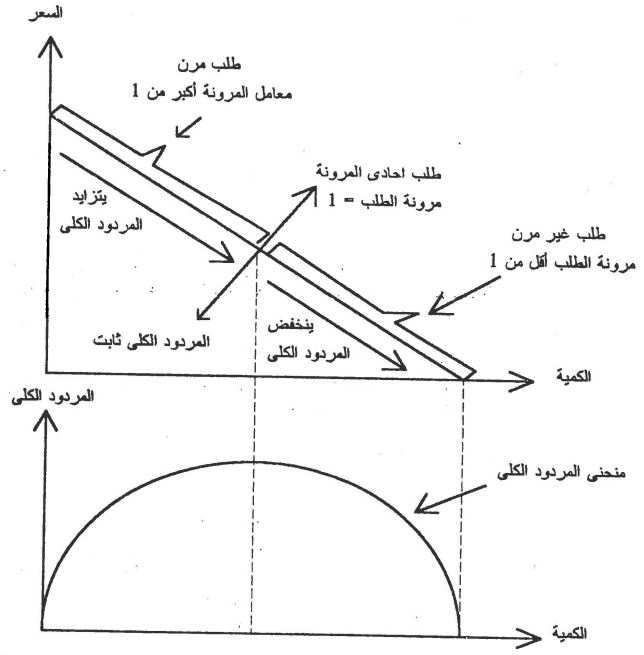


الشكل (17) الشكل (18) الشكل (19)

4) منحنى الطلب الاعتيادي ومرونة الطلب والمردود الكلي

سبق أن أوضحنا في الأشكال (17 ، 18 ، 19) أن المردود الكلي (الكمية × السعر) يتغير تبعا لتغير مرونة الطلب وفي الشكل (20) التالي نلخص المعلومات السابقة ، وذلك بالاستعانة بمنحنى الطلب ومنحنى المردود الكلي كما يلي:-

سبق أن قلنا أن منحنى الطلب الاعتيادي المنحدر من أعلى الشمال إلى اسفل اليمين، يمكن أن نوقع عليه ثلاثة مرونات حيث إن النصف الأعلى منه يمثل طلبا مرنا ، بمعنى : إذا حسبنا المرونة في ذلك المجال نجد أن معامل مرونة الطلب أكبر من (1) حيث إن المردود الكلي يتزايد بانخفاض السعر أما في منتصف المنحنى فان معامل مرونة الطلب المحسوبة تساوي (1) ، بمعنى أن المردود الكلي عند ذلك الموقع ثابت . أما في النصف السفلي من ذلك المنحنى فان معامل مرونة الطلب المحسوبة تكون أقل من (1) ، أي أن الطلب غير مرن في ذلك المجال ، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض المردود الكلي إذا انخفض السعر .



الشكل (20)

فالشكل العلوي يمثل منحنى طلب اعتيادي نصفه العلوي مرن ، وبهذا فكلما انخفض السعر تزايد المردود الكلي تبعا لذلك في اتجاه السهم المتجه من أعلى الشمال إلى النقطة التي تمثل منتصف منحنى الطلب السابق. وعند تلك النقطة يكون الطلب أحادي المرونة والمردود الكلي ثابتا . وباستمرار انخفاض السعر بعد ذلك ، ندخل في مجال الطلب غير المرن . وعلى هذا فان المردود الكلي ينخفض تبعا لذلك في اتجاه السهم الذي يبتدئ من نقطة نصف منحنى الطلب متجها إلى نهايته السفلي.. هذه المعلومات نفسها يوضحها الرسم السفلي من الشكل السابق الموضح لمنحنى المردود الكلي. فحسب الرسم نلاحظ أن المردود الكلي يبتدىء من الصفر ، وهذا يقابل النقطة التي يتقاطع فيها منحنى الطلب بالمحور الرأسي في الرسم العلوي من الشكل. وعند ذلك يكون الطلب على السلعة صفرا وبهذا فان المردود الكلي يساوي صفرا.

وبانخفاض السعر تدريجيا يبدأ الإقبال على شراء السلعة من قبل المستهلك ويتزايد هذا الإقبال بدرجة عالية نظرا لمرونة الطلب ، وبذلك نرى أن منحنى الإيراد الكلي في الرسم السفلي يرتفع باستمرار إلى أن يصل إلى أقصى علوه عند منتصف منحنى الطلب. وبعدها يأخذ هذا المنحنى في الانحدار تدريجيا لان هذا الجزء من المردود الكلي يقابل المنطقة من منحنى الطلب الذي يكون فيها الطلب غير مرن ، وعليه فإن انخفاض السعر يؤدى إلى انخفاض المردود الكلي كما في الرسم السفلي من الشكل السابق.

ومن هذا كله يتضح أن البائع الذي يبيع سلعة ذات طلب مرن ، من الأفضل له أن يقوم بتخفيض سعر هذه السلعة قليلا حتى يتمكن من تعظيم مردوده ، حيث أن التخفيض في السعر هذا يجعل المشترين يقبلون على شراء كميات اكبر من هذه السلعة . وبالعكس ، فانه إن قام برفع سعر سلعته قليلا فانه يتسبب في فقدان أغلب زبائنه ، الأمر الذي يؤدى به إلى انخفاض مردوده الكلي من بيع سلعته . أما إذا كان لدى البائع سلعة ذات طلب غير مرن ، فانه ينصح برفع سعر هذه السلعة لكي يعظم مردوده الكلي ، أما قيامه بخفض سعر سلعته هذه فيؤدى به إلى انخفاض مردوده الكلي.

وعادة ما توصف السلعة ذات الطلب المرن بأنها سلعة كمالية ، وهذه السلعة من خصائصها أن المستهلكين يقبلون على شرائها بدرجة أكبر إذا انخفض سعرها ، والعكس بالعكس . أما السلعة ذات الطلب غير المرن فهي عادة ما توصف بأنها سلعة ضرورية ، وهكذا فان المستهلكين يقبلون على شرائها وبنفس الكميات تقريبا سواء ارتفع سعرها أو انخفض.

ويجب على الطالب أن يعلم أن المرونة السعرية للطلب السابق شرحها ، هي إحدى المرونات من بين عدة أنواع أخرى من المرونات المستعملة من قبل الاقتصاديين لشرح بعض العلاقات الاقتصادية الهامة. وبما إننا بصدد دراسة الطلب فلابد إذاً أن

نتطرق إلي نوعين آخرين من المرونات وهما :- المرونة الدخلية والمرونة التقاطعية أو المرونة بين سلعتين ومن المهم الإنتباه هنا إلى أننا في حسابنا لمرونة الطلب السعرية نعتمد فقط علي القيم المطلقة لمعامل المرونة ولا نعير الإهتمام إلي الإشارة المصاحبة خلافا لما يأتي بالنسبة للمرونتين التاليتين :

مرونة الطلب الدخلية :

تعرف بأنها نسبة التغير في الكمية المطلوبة (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة بما في ذلك السعر) بناء على نسبة التغير في الدخل . ويمكن تعريف الدخل هنا بأنه الكمية الفعلية من السلع والخدمات التي يمكن للدخل الحصول عليها ، ويمكن التعبير عن المرونة الدخلية بالرموز كالتالي :-

$$م_د = \frac{\Delta ك}{\Delta د} \times \frac{\bar{د}}{\bar{ك}}$$ هذا علما بأن

$م_د$ = المرونة الدخلية

$\Delta ك$ = التغير في الكمية المطلوبة من السلعة

$\Delta د$ = التغير في الدخل الحقيقي

$\bar{د}$ = متوسط الدخل الحقيقي

$\bar{ك}$ = متوسط الكمية

فإذا كانت المرونة الدخلية موجبة عرفت السلعة المعنية بأنها "سلعة طبيعية" أو "سلعة عادية" ، أما إذا كانت المرونة الدخلية سالبة أي أقل من الصفر، سميت السلعة بأنها سلعة دونية أو "سلعة هابطة".

ويمكن تقسيم (السلعة العادية) إلى نوعين وهما (1) سلعة أساسية وذلك عندما تكون مرونة الطلب الدخلية محصورة بين الصفر والواحد الصحيح . (2) سلعة كمالية وذلك عندما تكون مرونة الطلب الدخلية أكبر من الواحد الصحيح .

مرونة الطلب التقاطعية

أي إن هذه المرونة تربط بين منحنيين للطلب على سلعتين مختلفتين ، ويمكن حسابها كالتالي:-

$$م_{ط\,أ \times ب} = \frac{\text{نسبة التغير في الكمية المطلوبة من السلعة أ}}{\text{نسبة التغير في سعر السلعة ب}}$$

$$م_{ط\,أ \times ب} = \frac{\Delta ك\ أ}{\Delta س\ ب} \times \frac{\bar{س}\ ب}{\bar{ك}\ أ}$$

حيث أن $\Delta ك\ أ$ = التغير في الكمية للسلعة (أ)

$\Delta س\ ب$ = التغير في السعر للسلعة (ب)

$\bar{س}\ ب$ = متوسط سعر السلعة للسلعة (ب)

$\bar{ك}\ أ$ = متوسط الكمية المطلوبة من السلعة (أ)

فإذا كان معامل المرونة المحسوبة للمرونة السعرية التقاطعية موجبا اعتبرت السلعتان (أ ، ب) سلعتين بديلتين.

أما إذا كان معامل المرونة في هذه الحالة سالبا (أي أقل من الصفر) اعتبرت السلعتان متكاملتين.

العوامل المؤثرة في تغير الطلب :-

العوامل المؤثرة في الطلب زيادة أونقصاً هي تلك المجموعة من العوامل التي اعتبرناها غير متغيرة عند دراسة الطلب ، أي ان هذه العوامل إذا تغيرت جميعها أو أحدها فان منحنى الطلب سينتقل بكليته إلى أعلى أو إلى أسفل، ومن هذه العوامل:-

1- الدخل : إذا زاد دخل الافراد مع ثبات الأسعار، فان هذا سيؤدى إلى الاقبال على كميات أكبر من السلع والخدمات ولهذا فان الطلب ينتقل برمته إلى أعلى ، أما إذا قل دخل الافراد مع ثبات الأسعار فان منحنى الطلب ينتقل بكليته إلى أسفل.

2- تغير أذواق المستهلكين : فزيادة الإقبال على سلعة ، قد يكون نتيجة لتغير تفضيلات المستهلكين لها لسبب من الأسباب ، الامر الذي يجعل منحنى الطلب على تلك السلعة ينتقل إلى أعلى ، أما إذا تحولت أذواق المستهلكين عن سلعة ما فإن منحنى الطلب سينتقل بذلك إلى أسفل.

3- زيادة عدد السكان : فإذا زاد عدد سكان بلد ما كنتيجة لزيادة عدد المواليد على الوفيات ، أو بزيادة الهجرة من الخارج إلى الداخل أو كلا هذين السببين ، فان ذلك سيؤدي إلى إرتفاع منحنى الطلب بالنسبة للسلع والخدمات المطلوبة ، أما إذا قل عدد السكان بسبب الحروب أو المجاعات أو بعض الكوارث الطبيعية ، فان ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى الطلب بكامله إلى أسفل.

4- انخفاض أسعار السلع البديلة: إذا كانت هناك سلع بديلة كالسميد والمكرونة والأرز على افتراض أن أسعار هذه السلع الغذائية متساوية ، وأن تفضيلات ربات البيوت لمثل هذه المواد متساوية ، فإن إرتفاع سعر السميد والمكرونة مثلا ، يؤدي إلى اقبال المستهلكين على شراء الارز، وذلك لثبات سعره المنخفض نسبيا عن باقي المواد الاخرى البديلة ، وعلى هذا فان منحنى الطلب سينتقل إلى أعلى بالنسبة لمادة الارز ، وينخفض منحنى الطلب إلى أسفل بالنسبة لمادتي السميد والمكرونة أي أن الطلب يزيد على الأرز وينخفض بالنسبة لمادتي السميد والمكرونة .

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب :-

1- مدى توفر بدائل للسلعة : كلما توفرت البدائل كان الطلب على هذه السلعة مرنا والعكس صحيح .

2- نوع السلعة : إذا كانت السلعة كمالية ، كان الطلب عليها مرنا ،أي إذا انخفض سعرها زاد الاقبال عليها ، اما إذا كانت السلعة ضرورية فان الطلب عليها يعتبر غير مرن أي أن انخفاض ثمن السلعة أو ارتفاعه لا يؤثر كثيرا على زيادة الاقبال عليها.

3- نسبة ما ينفقه المستهلك من دخله على السلعة: فكلما زادت نسبة الانفاق على سلعة ما كلما كان الطلب على تلك السلعة مرن والعكس صحيح .

4- نوع السلعة من حيث كونها معمرة أو غير معمرة : فكلما كانت السلعة طويلة العمر أو أمكن اصلاحها كان الطلب عليها غير مرن والعكس صحيح.

ثانيا : العـــرض

تعريف العرض :

العرض هو كمية السلع والخدمات التى يقوم المنتجون بعرضها في السوق بسعر معين وفي وقت معين (مع بقاء الاشياء الأخرى على حالها).

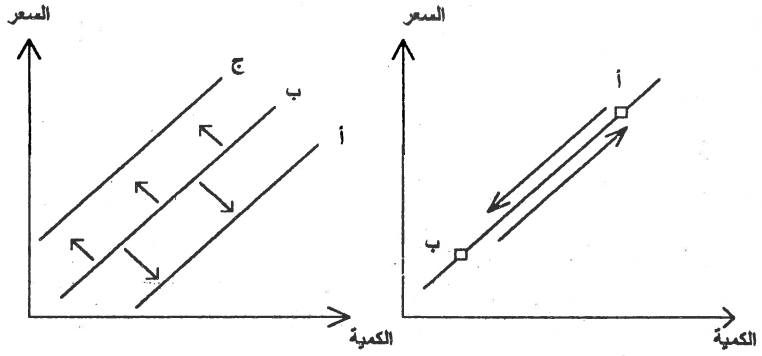
ومن هنا نلاحظ أن العرض يوضح العلاقة بين كمية وسعر، كما هو الحال في الطلب إلا أن العلاقة بين السعر والكمية هنا هي علاقة طردية ، بمعنى أن السعر والكمية يتحركان في اتجاه واحد.

قانون العـــرض

إذا زاد السعر زادت الكمية المعروضة ، وإذا قل السعر قلت الكمية المعروضة من السلع الخدمات.

ويجب أن نميز بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض، فالتغير في الكمية المعروضة حركة على نفس منحنى العرض نتيجة تغير سعر السلعة زيادة أو نقصاً ، اما التغير في العرض فهو يعنى تحرك منحنى العرض بكامله إلى أعلى أو إلى أسفل كنتيجة لتغير بعض العوامل التى اعتبرناها ثابتة عند تعريفنا للعرض.

فاذا تغير أحد هذه العوامل وهو تكاليف عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية ، أو طريقة الإنتاج أدى هذا إلى انتقال منحنى العرض .. فإذا انخفضت تكاليف عوامل الإنتاج ، أو ادخلت طريقة حديثة اكثر كفاءة في الإنتاج، ادى ذلك إلى انتقال منحنى العرض بكليته إلى جهة اليمين . وهذا يعنى زيادة الإنتاج والعكس صحيح ، والشكلان التاليان يمثلان معنى التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض.



الشكل (21) يمثل التغير في الكمية المعروضة من (أ) إلى (ب) والعكس كنتيجة لتغير السعر فقط.

الشكل (22) يمثل التغير في منحنى العرض (ب) ارتفاعا إلى الوضع (ج) وانخفاضا إلى الوضع (أ) كنتيجة لتغير أحد العوامل الأخرى غير السعر.

إبراز العرض في صور ثلاث :

يمكننا أن نوضح العرض كما فعلنا في حالة الطلب كجدول عرض ومنحنى عرض وكمعادلة جبرية.

(1) العرض كجدول عرض

وهو عبارة عن جدول يبين الكميات الممكن عرضها من سلعة ما تبعا للأسعار المختلفة.

الجدول (5)

عرض للسلعة (ص) في شهر (.....) 1993م

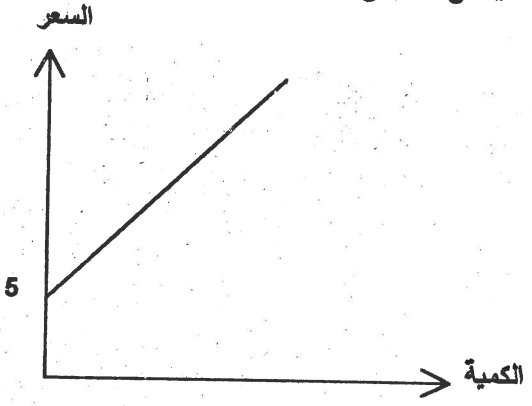
ك	س
صفر	5
30	20
50	30
90	50

ومن الجدول السابق نلاحظ أن العلاقة بين السعر والكمية هي علاقة طردية فبارتفاع السعر من 20 إلى 50 زادت الكمية المعروضة من 30 إلى 90 ، أما عند

انخفاض السعر من 50 إلى 20 فإن الكمية المعروضة قد انخفضت تبعا لذلك من 90 إلى 30.

(2) العرض كمنحنى عرض

بتوقيع المعلومات الاحصائية من جدول العرض رقم (5) على ورق رسم بيانى نحصل على ما يسمى بمنحنى العرض حسب الشكل (23).



الشكل (23)

منحنى العرض

وحيث إن تحرك الكمية المعروضة هي في اتجاه تحرك السعر في حالة العرض فهذا يعني أن ميل منحنى العرض موجب بعكس منحنى الطلب ، وعليه فإن منحنى العرض كما هو في الشكل يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين، وهذا عكس منحنى الطلب الذي ينحدر من اعلى اليسار إلى اسفل اليمين كما سبق تبيانه .

(3) العرض كمعادلة جبرية

يمكن توضيح العرض بالمعادلة الجبرية التالية :-

س = أ + ب ك حيث (ك) تمثل الكمية المعروضة ، (أ) يمثل قيمة ثابتة يمكن التعبير عنها بالسعر الذي لايتمكن عنده البائع من عرض أية كمية من السلعة ، و

(ب) هو ميل منحنى العرض وهو عبارة عن التغير في السعر مقسوما على التغير في الكمية المعروضة وهذه قيمة موجبة.

فاذا عوضنا في المعادلة السابقة عن (أ) بمقدار (5) مثلا و (ب) بالمقدار (0.5) فإن المعادلة السابقة للعرض ستصبح كما يلي :-

س = 5 + 0.5 ك

وهكذا إذا كان السعر يساوي 20 ، فإن الكمية المعروضة في هذه الحالة هي :-

20 = 5 + 0.5 ك

ك = 30

وإذا ارتفع السعر إلى (50) فإن الكمية المعروضة تكون :

50 = 5 + 0.5 ك

ك = 90

وهكذا فالمعادلة الجبرية تعطى نفس العلاقة الطردية بين السعر والكمية التى سبق أن أوضحناها في جدول العرض ومنحنى العرض وفي منطوق قانون العرض أي إن ارتفاع السعر يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة ، وإن انخفاض السعر يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة.

مرونة العرض :-

مرونة العرض (م ع) : هي نسبة التغير في الكمية المعروضة على نسبة التغير في السعر.

$$\text{اي إن مرونة العرض تساوي} = \frac{\Delta\% \text{ ك}}{\Delta\% \text{ س}} = \frac{\frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\frac{\text{ك}_2 + \text{ك}_1}{2}}}{\frac{\text{س}_2 - \text{س}_1}{\frac{\text{س}_2 + \text{س}_1}{2}}} = \frac{\frac{\Delta \text{ ك}}{\text{متوسط الكميتين}}}{\frac{\Delta \text{ س}}{\text{متوسط السعرين}}}$$

اي إن م ع = (التغير في الكمية / متوسط الكميتين) x (متوسط السعرين / التغير في السعر) = (التغير في الكمية / التغير في السعر) x (متوسط السعرين / متوسط الكميتين)

وحسب معاملات المرونة المتحصل عليها من حساباتنا لمرونات العرض المختلفة نحصل على مايلى :-

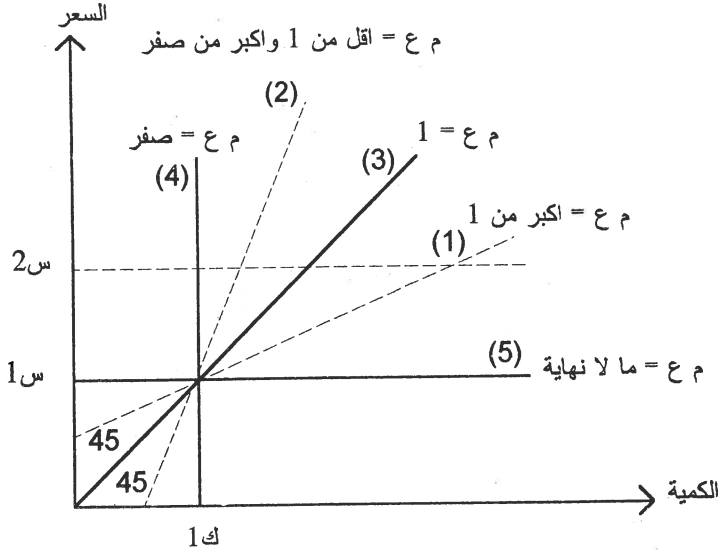
1- سلعة ذات عرض مرن وهي تلك التي يكون معامل المرونة لها أكبر من 1 .

2- سلعة ذات عرض غيرمرن وهي تلك التي يكون معامل المرونة لها أقل من 1 .

3- سلعة ذات عرض أحادى المرونة وهي تلك التي يكون معامل المرونة لها يساوي1 .

4- سلعة ذات عرض عديم المرونة وهي تلك التي يكون معامل المرونة لها يساوي صفرا .

5- سلعة ذات عرض لانهائي المرونة وهي تلك التي يكون معامل المرونة لها مالا نهاية .



الشكل (24)

وحسب الشكل (24) فإن منحنى العرض (1) يعتبر منحنى عرض مرن ، حيث إن معامل المرونة له يساوى اكبر من 1 . أما منحنى العرض (2) فهو عرض غير مرن ، حيث إن معامل المرونة له هو أقل من 1 . في حين نجد أن منحنى العرض (3) هو منحنى احادى المرونة حيث إن معامل المرونة له دائما يساوي (1)، ولكن منحنى العرض (4) عديم المرونة ، حيث إن معامل المرونة له يساوي (صفرا) . وبالمقابل فإن منحنى العرض (5) يعتبر منحنى عرض متناهي المرونة ، حيث إن معامل المرونة له يساوي مالا نهاية .

ولزيادة التوضيح نقول إذا اعتبرنا (س2) هو خط السعر وهو يمثل سعر السلعة التي نحن بصدد دراسة مرونتها ، فإننا نلاحظ أنه إذا كان عرض هذه السلعة يمثله منحنى العرض رقم (4) ، فإن الكمية المعروضة (ك1) ، لا تتجاوب، أي لا تتغير بتغير السعر (س2) إرتفاعا أو انخفاضا. أما باقى منحنيات العرض (2) و (3) و (1) فانها تتجاوب بدرجات متفاوتة لارتفاع السعر وانخفاضه . ففى حالة منحنى العرض (2) مثلا فإن ارتفاع السعر يؤدي إلى زيادة أقل في عرض السلعة ، بمعنى أنه إذا ارتفع السعر بنسبة 30٪ نجد ان زيادة الكمية المعروضة بناء على هذا الارتفاع في السعر تكون مثلا 20٪ أي إن مرونة العرض في هذه الحالة هي 20 ÷ 30 ، أي أقل من (1) أما في حالة منحنى العرض (3) وهو ذلك المنحنى الذي يقسم زاوية الأصل القائمة إلى زاويتين قدر كل واحدة منها (45)° ، فإن ارتفاع السعر أو انخفاضه بالنسبة لهذه السلعة يؤدي إلى الزيادة أو النقص بنفس نسبة التغير في السعر ، وبمعنى آخر إذا ارتفع السعر بنسبة 30٪ مثلا، نجد ان الكمية المعروضة تزيد تبعا لذلك بنفس النسبة وهي 30٪ . أي ان مرونة العرض لهذا المنحنى دائما تساوي (1) وهى في هذه الحالة (30÷ 30).

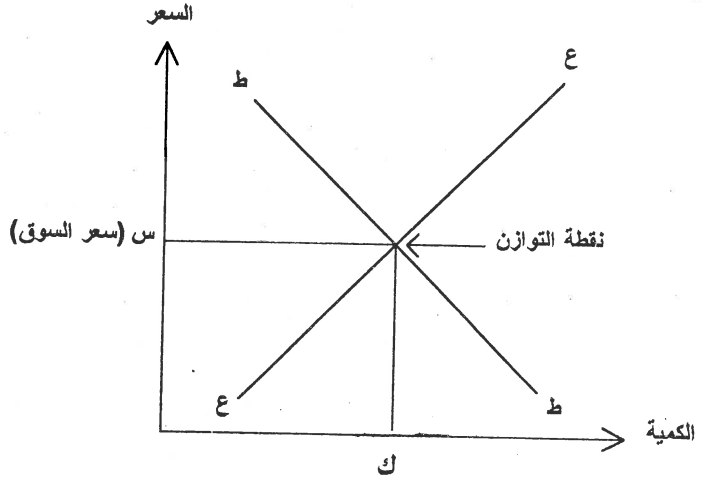
وهذا بخلاف منحنى العرض رقم (1) ، حيث إن ارتفاع السعر (س2) أو انخفاضه ، يتبعه زيادة أو نقص في عرض السلعة بنسبة اكبر من نسبة الزيادة أو

النقص في السعر. فمثلا إذا ارتفع السعر بنسبة 10٪ فستكون نسبة الزيادة في عرض السلعة اكبر من 10٪ بحيث يكون معامل المرونة يساوي اكبر من (1). أي إنه في هذه الحالة تكون نسبة التغير في الكمية دائما اكبر من نسبة التغير في السعر. وبذلك يكون حاصل قسمة نسبة التغير في الكمية على نسبة التغير في السعر > 1 . وبهذا يقال لمنحنى عرض مثل هذا بأنه منحنى يمثل سلعة ذات عرض مرن.

التقاء الطلب والعرض في السوق:

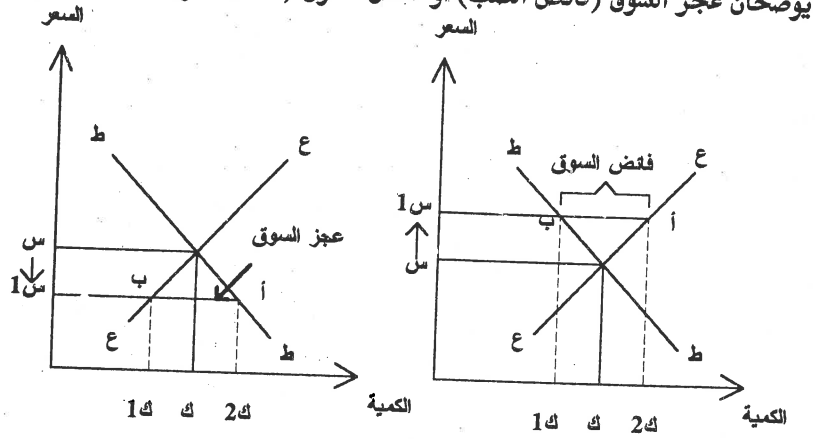
نعيد القول بأن التكلم على الطلب يعني التكلم على المستهلك أو المشترى وأن التحدث عن العرض يعني التحدث عن المنتج البائع.

وهكذا، فالتقاء منحنى الطلب والعرض معناه التقاء البائعين والمشترين في السوق وعن طريق هذا اللقاء بين هؤلاء البائعين والمشترين ، يتحدد سعر السلعة، ويمكننا تمثيل هذا اللقاء بتقاطع منحنى العرض والطلب كماهو موضح في الشكل التالي (25) .



الشكل (25)

وكنتيجة لهذا التقاطع بين منحنى الطلب (ط ط) ومنحنى العرض (ع ع) يتحدد سعر السلعة (س) والكمية المباعة (ك) ويسمى السعر في هذه الحالة بسعر السوق أو سعر التوازن، وعند هذا السعر تباع جميع كمية السلعة المعروضة في السوق (ك). وهكذا فإن سعر السوق هو ذلك السعر الذى يتحدد بالتقاء منحنى الطلب والعرض في السوق ، وعند ذلك لا يكون هناك عجز ولا فائض للسلعة المعروضة ، واذا افترضنا إنحراف السعر عن سعر السوق (س) ارتفاعا أو انخفاضا فإن ذلك سيؤدي حتما إلى ظهور فائض أو عجز في السلعة تبعا لذلك ، والشكلان التاليان (26 ، 27) يوضحان عجز السوق (فائض الطلب) أو فائض السوق (فائض العرض).



الشكل (27)

الشكل (26)

ومن الشكل (26) يتضح أنه بارتفاع السعر من س إلى س1 فإن الكمية المعروضة ستزيد من ك إلى ك2 وأن الكمية المطلوبة تنقص من ك إلى ك1 وهكذا ، فبارتفاع السعر تصبح الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة بالمقدار (ك2 – ك1) اى الكمية (ك2 ك1) وهذه المسافة تمثل فائض السوق (انظر الشكل).

أما انخفاض السعر من س إلى س1 في الشكل (27) فيؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة ، من ك إلى ك2 والى انخفاض الكمية المعروضة من ك إلى ك1 ، وهكذا فإن

الكمية المطلوبة في هـذه الحالـة أكـبر مـن الكميـة المعروضـة بـالمقدار (ك2–ك1)، أى تساوى (ك2 ك1) وهذه المسافة الموضحة على الرسم تمثل عجز السوق أو فائض الطلب "انظر الشكل".

وسواء كان هناك فائض أو عجز في السوق فإن ذلك يؤدي بنـا إلى الرجـوع إلى نقطة التوازن أو سعر السوق .. فإذا كان هناك فائض في السوق أي أن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة فإن السعر المرتفع على سعر السـوق في هـذه الحالـة يـتراجع بالانخفاض ويستمر انخفاض السعر حتى يصل من جديد إلى سعر السوق ... واذا كان هناك عجز في السوق ، أي إن الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضـة فـإن السـعر المنخفض (س1) سيأخذ في الارتفاع إلى (س) وهو سعر السوق.. ومن هنا يمكن القـول إن نقطة التوازن التى يتحدد على أساسـها سـعر السـوق يمكـن تعريفهـا "بأنهـا تلـك النقطة التى إذا حدنا عنها رجعنا اليها." وبعبارة أخرى ، فهـي تلـك النقطـة الـتي يكون السعر فيها قادراً على تحقيق التساوي بين الكمية المعروضة والكميـة المطلوبـة من سلعة ما .

إيجاد نقطة التقاء منحنى الطلب ومنحنى العرض باستعمال معادلـة الطلـب ومعادلة العرض:-

إذا مثلنا منحنى الطلب والعرض بالمعادلتين التاليتين:-

الكمية المعروضة عند (س) = 5 + 0.5 ك (1)

الكمية المطلوبـــة عند (س) = 50 – 0.5 ك (2)

وبمعرفة أن نقطة التوازن هي نقطة التقاء منحنى الطلب والعـرض في السـوق أي أنهـا تلـك النقطـة الـتي تتسـاوى فيهـا الكميـة المطلوبـة مـع الكميـة المعروضـة وباستعمال معادلة الطلب والعرض السابقتين فـإن ذلـك يعـني أن السـعر في معادلـة العرض ، يساوى السعر في معادلة الطلب ، وهو هنا سعـر السوق . وبذلك فإن نقطة

التوازن تعني تساوي المعادلتين كالآتي:-

5 + 0.5 ك = 50 – 0.5 ك

إذا (ك) = 45

وبالتعويض عن الكمية (ك) في المعادلة (1) أو (2) نحصل على سعر السوق ، فبالتعويض عن (ك) بالكمية 45 في المعادلة (1) التي تمثل العرض نحصل علـى (س) أى سعر السوق عند نقطة التوازن.

وهكذا فإن (س) = 5 + 0.5 (45)

إذا س = 27.5

ولايجاد سعر السوق عند نقطة التوازن أيضا ، يمكننا التعويض عن الكمية في المعادلة الممثلة للطلب (2) فنجد أن سعر السوق هو :-

س = 50 – 0.5 (45)

س = 27.5

وهكذا فإنه عند نقطة التوازن يكون السعر التوازني (27.5) وتكون الكمية التوازنيـة هي(45).

ايجاد فائض وعجز السوق باستعمال معادلتي الطلب والعرض :-

سبق وأن أوضحنـا أن نقطـة التـوازن هـي تلـك النقطـة الـتي يتقـاطع عندهـا منحنى الطلـب ومنحنـى العـرض ، ويتحـدد علـى أساسـها سـعر السـوق والكميـة المطلوبة والمعروضة من السلعة في السوق.

فمـن الشـكل (28) نلاحـظ عنـد نقطـة التـوازن (م) يكـون سـعر السـوق هـو (27.5)، والكمية المطلوبة والمعروضة مـن السـلعة هـي(45)، وهـذه الكميـة والسـعر سبق وأن حسبناهما من معادلتي الطلب والعرض.

والآن لحساب فائض السوق من المعادلتين ، نفرض إننا قمنا برفع السعر عـن سعر السوق إلى (40) فما هي الكمية المعروضة عندئذ ياترى؟

نحن نعلم أن منحنى الطلب تمثله المعادلة س = 50 – 0.5 ك

وأن منحنى العرض تمثله المعادلة س = 5 + 0.5 ك

إذاً فالكمية المعروضة عند (س) = 5 + 0.5 ك (1)

والكمية المطلوبة عند (س) = 50 – 0.5 ك (2)

وما دام السعر (س) في حالتنا الآن تساوي (40) فاذا نعوض بمقدار (40) في (س) لنحصل على الكمية المعروضة من المعادلة (1) والكمية المطلوبة من المعادلة(2).

وعلى هذا فالكمية المعروضة تساوي :-

40 = 5 + 0.5 ك

35 = 0.5 ك

ك = 35 ÷ 0.5 = 70

أما الكمية المطلوبة فتساوي :-

40 = 50 – 0.5 ك

10 = 0.5 ك

ك = 10 ÷ 0.5 = 20

إذا فائض العرض أو فائض السوق يساوي :-

70 – 20 = 50 انظر الشكل (28)

ولحساب عجز السوق من المعادلتين أيضا ، نفرض إننا قمنا بخفض السعر من سعر السوق(27.5) إلى (20) ، فما هي الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من السلعة حينئذ ياترى؟

وهكذا فالكمية المعروضة والكمية المطلوبة يمكننا الحصول عليها بالتعويض عن (س) في معادلتي العرض والطلب بالمبلغ (20).

وعلى هذا فالكمية المعروضة تساوي :-

20 = 5 + 0.5 ك

15 = 0.5 ك

30 = 0.5 ÷ 15 = ك

أما الكمية المطلوبة فتساوي :-

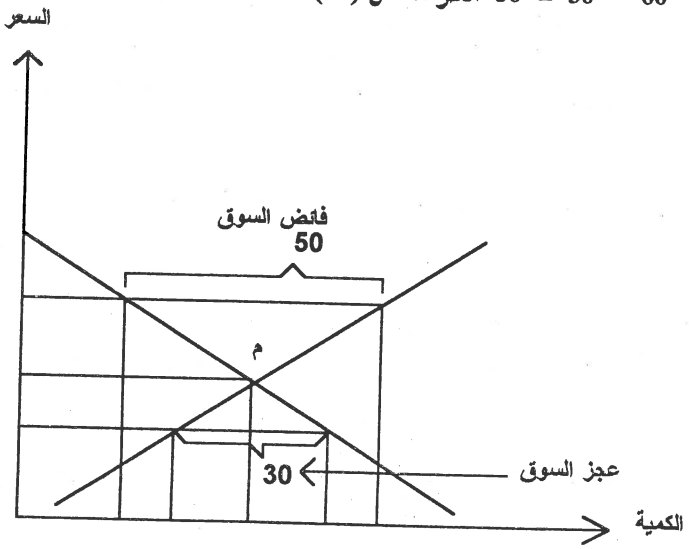
20 = 50 – 0.5 ك

30 = 0.5 ك

60 = 0.5 ÷ 30 = ك

إذا فائض الطلب أو عجز السوق يساوي :-

60 – 30 = 30 انظر الشكل (28)



الشكل (28)

ملخـــص

أولا : الطلب هو كمية السلع والخدمات التي يقـوم الأشخاص بشرائها من السوق بسعر معين وفي وقت معين ، (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها). وينص قانون الطلب على أن هناك علاقة عكسية بين السعر والكميـة المطلوبـة. فإذا ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة والعكس صحيح . وبناء على انخفاض السعر يتولد لدى المستهلك مؤثران يعملان على زيادة طلبه على السلعة وهما :-

(1) اثر الإحلال : أي إنه عندما ينخفض سعر سلعة ، فإن المستهلك يقوم بشراء كمية أكبر من السلعة الارخص ثمنا.

(2) أثر الدخل: عند انخفاض سعر سلعة ما ، فإن المستهلك يزداد دخلـه، الأمر الذي يدفعه إلى شراء كمية أكبر من السـلعة التي انخفض سعرها وكذلك بشراء كميات إضافية من السلع الأخرى.

ثانيا : يمكن ابراز الطلب في اربع صور: (1) كمعادلة جبرية (2) كتعريف لفظي (3) كجدول طلب (4) كمنحنى طلب.

ثالثا : (1) التغير في الطلب: هو انتقال منحنى الطلب بكليته إلى أعلى أو إلى أسفل كنتيجة لتغير احد العوامل التى افترضناها ثابتة عند دراسة الطلب غير السعر.

(2) التغير في الكمية المطلوبة : هو التغير في الكمية المطلوبة كنتيجة لتغير السعر فقط. أي إن التغير في الكمية المطلوبة يمثل حركة على نفس منحنى الطلب صعودا أو هبوطا.

رابعا : مرونة الطلب: هي نسبة التغير في الكمية المطلوبة بناء على نسبة التغير في السعر.

وعلى هذا الأساس تصنف السلع إلى سلع ذات طلب مرن وغير مرن وأحادي المرونة وعديم المرونة ولا نهائي المرونة ، وذلك حسب مكافىء المرونة المحسوب.

وهناك انواع أخرى من المرونات منها (1) المرونة الدخلية : وهى نسبة التغير في الكمية المطلوبة بناء على نسبة التغير في الدخل و(2) المرونة المتقاطعة :

وهى نسبة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة (أ) بناء على نسبة التغير في سعر السلعة (ب).

خامسا : يتوقف المردود الكلي على نوع مرونة الطلب . ففي حالة الطلب المرن إذا انخفض السعر زاد المردود الكلي والعكس صحيح . اما في حالة السلعة ذات الطلب غير المرن ، فإذا ارتفع السعر ارتفع المردود الكلي ، وإذا انخفض السعر انخفض المردود الكلى. اما في حالة السلعة ذات الطلب احادي المرونة ، فإن المردود الكلي ثابت سواء ارتفع أو انخفض السعر.

سادسا : "العرض هو كمية السلع والخدمات التى يقوم المنتجون بعرضها في السوق بسعر معين وفي وقت معين ، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها". وينص قانون العرض على أن هناك علاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة ، بمعنى أنه إذا ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة والعكس صحيح .

سابعا : يمكن إبراز العرض في أربع صور (1) كمعادلة جبرية (2) كتعريف لفظي (3) كجدول عرض (4) كمنحنى عرض.

ثامنا : (1) التغير في العرض: هو انتقال منحنى العرض بكليته إلى أعلى أو إلى أسفل كنتيجة لتغير احد العوامل التى افترضناها ثابتة عند دراسة العرض.

(2) التغير في الكمية المعروضة: هو التغير في الكمية المعروضة كنتيجة لتغير السعر فقط. أي إن التغير في الكمية المعروضة يمثل حركة على نفس منحنى العرض.

تاسعا : مرونة العرض ، عبارة عن التغير النسبي في الكمية المعروضة بناء على التغير النسبى في الاسعار ، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

عاشرا : سعر السوق ، هو ذلك السعر الذي يتحدد كنتيجة لتفاعل قوى الطلب والعرض في السوق . فإذا أرتفع السعر عن سعر السوق ظهر مايسمي بفائض السوق . وإذا أنخفض السعر عن سعر السوق ظهر مايسمي بعجز السوق .

أسئلة للمراجعة

السؤال الاول:

(1) عرف الطلب (2) كون جدولا للطلب (3) وارسم منحنى الطلب

(4) عرف مرونة الطلب (5) وبين طريقة حسابها (6) واذكر أنواع مرونات الطلب

السؤال الثاني :

* ماهـــي : -

(1) المرونة الدخلية (2) المرونة التقاطعية

(3) اذكر علاقة مرونة الطلب بالمردود الكلي في حالة كل من السلعة ذات الطلب المرن والسلعة ذات الطلب غير المرن والسلعة ذات الطلب احادي المرونة.

السؤال الثالث:

(1) ماذا نعنى بقولنا "مع بقاء الاشياء الاخرى على حالها" في منطوق الطلب.

(2) اذكر العوامل التى تؤثر في تغير الطلب والعوامل المؤثرة في مرونة الطلب.

(3) ما هو الفرق بين "التغير في الكمية المطلوبة" و "التغير في الطلب" مع توضيح إجابتك بالرسم.

السؤال الرابع:

(1) عرف العرض (2) كون جدولا للعرض (3) وارسم جدول العرض

(4) عرف مرونة العرض (5) وبين طريقة حسابها (6) واذكر انواع مرونات العرض.

السؤال الخامس:

(1) بالرسم والشرح وضح مايلي:

(1) نقطة التوازن (2) سعر السوق (3) عجز السوق (4) فائض السوق

الباب الرابع
سلوك المستهلك

سبق أن درسنا الطلب وقانون الطلب ومنحنى الطلب وجدول الطلب . وعرفنا منها جميعا أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من قبل المستهلك وسعر تلك السلعة.

والآن نقوم بشرح نظريتين إحداهما قديمة "وتسمى نظرية المنفعة الحدية" والأخرى حديثة وتسمى نظرية منحنيات السواء من أجل تفسير: لماذا يقوم المستهلك بشراء كمية أكبر من السلعة حينما ينخفض سعرها ولماذا يقلل من الكمية المشتراة حينما يرتفع سعر تلك السلعة.

ولعله من المناسب أن نذكّر هنا بما سبق أن تناولناه في الباب الأول من هذا الكتاب ، وهو أن جل النظريات الاقتصادية عبارة عن نماذج اقتصادية أجريت عليها عملية تجريد لتبسيط الواقع وذلك من أجل الفهم ، وهكذا فإن كلا من النظريتين التاليتين عبارة عن صورة مبسطة لواقع معقد في محاولة لدراسة سلوك المستهلك ، وهما نظريتان مبنيتان على أسس نفسية ودراسات استنباطية معتمدة أساسا على البرهنة المنطقية والعقلية.

أولا: نظرية المنفعة الحدية[1] :-

قبل البدء في شرح أسس هذه النظرية يجدر بنا أن نوضح ما نعني بلفظي "المنفعة" و "الحدية":-

أ- المنفعة: هي "قدرة الشيء على إشباع رغبة ما" وقد تكون هذه الرغبة هو الشعور بالألم ومحاولة إزالته أو الشعور بالجوع ومحاولة إشباعه ، أو الشعور بالعطش ومحاولة اروائه وهكذا بالنسبة لباقي الرغبات الحسية والجسمانية المختلفة.

---

(1) انظر J. Hicks, Value and Capital, New York : Oxford University Press, 1946

ب- الحدية: يرد هذا اللفظ كثيرا في دراستنا لعلم الاقتصاد ، ويتوقف معناه الحقيقي على ما يوضع قبله من لفظ ، أما لفظة "الحدية" بمفردها فهي لا تعني أكثر من"الوحدة الأخيرة".

وعلى هذا فإن المنفعة الحدية تعنى ما تضيفه الوحدة الأخيرة من وحدات الاستهلاك من منفعة إلى المنفعة الكلية.

وحسب نظرية المنفعة الحدية فإن كل وحدة من وحدات أي سلعة تشترى أو تستهلك لها مردود نفعي بالنسبة للمستهلك سميت بوحدة المنفعة "UTIL".

الافتراضات والشروط الخاصة بنظرية المنفعة:

(1) إن وحدات المنفعة (UTILS) يمكن قياسها كميا ، وهي غير متداخلة وتنخفض باستمرار.

(2) إن المستهلك يحاول دائما بما لديه من دخل تعظيم المنفعة الكلية من جراء صرف هذا الدخل على السلع ، المادية والخدمات ، في السوق.

(3) إن المستهلك لتعظيم منفعته الكلية لابد أن تتساوي لديه جميع المنافع الحدية للسلع والخدمات مقسومة على أسعارها.

وهذا الشرط الأخير يعني أن المستهلك لكي يعظم المنفعة الكلية لديه يجب أن يوزع دخله على تلك السلع والخدمات بحيث إن:

المنفعة الحدية للسلعة أ = المنفعة الحدية للسلعة ب =....= المنفعة الحدية للسلعة ن

سعر السلعة أ سعر السلعة ب سعر السلعة ن

وتكتب هذه المتساوية بالرموز كالتالي:

$$\frac{م ح أ}{س أ} = \frac{م ح ب}{س ب} = ... = \frac{م ح ن}{س ن} \quad (1)$$

(4) إن المستهلك لكي يصل إلى درجة التوازن (أي الحالة التي يعظم فيها المنفعة الكلية) يجب أن يقوم بصرف جميع دخله على تلك السلع والخدمات ، أي إن:

كمية السلعة أ x سعرها + كمية السلعة ب x سعرها + كمية السلعة جـ x سعرها + ... + كمية السلعة ن x سعرها = دخل المستهلك

ويمكن كتابة هذا الشرط الأخير بالرموز كالتالي:

ك أ x س أ + ك ب x س ب + ... + ك ن x س ن = دخل المستهلك (2)

وإذا استوفي المستهلك الشرطين (1) و (2) فانه يكون بذلك قد عظم منفعته الكلية ويمكن الرجوع إلى هذه النقطة فيما بعد لزيادة التوضيح.

واستنادا إلى ما جاء تحت رقم (1) من الافتراضات والشروط الخاصة بنظرية المنفعة ، فان وحدات المنفعة المتحصل عليها المستهلك من جراء صرف جزء من دخله على سلعة ما لا تتزايد دائما ولا تبقى ثابتة ولكنها تبدأ في التناقص عند استمرار استهلاك وحدات تلك السلعة. وهذه النقطة قد وضعت في صيغة قانون سمي بقانون "تناقص المنفعة الحدية" .

قانون تناقص المنفعة الحدية :- إذا ما قام مستهلك باستهلاك وحدات متساوية ومتتالية من سلعة ما ، فانه يلاحظ بعد حين أن المنفعة الحدية تتضاءل.

ويمكن توضيح هذا القانون بالاستعانة بجدول المنفعة التالي:

من الجدول نلاحظ أنه بالاستمرار في استهلاك وحدات من البرتقال المدونة بالعمود الأول من الجدول السابق نجد أن المنفعة الكلية تتزايد في العمود الثاني ، أما الأرقام الدالة على المنفعة الحدية (من استهلاك وحدات من البرتقال) والمدونة في العمود الثالث فإنها تتناقص.

فعند استهلاك البرتقالة الأولى نجد أنها قد أعطت (30) وحدة من المنفعة، أما الوحدة الثانية فقد أعطت (25) وحدة من المنفعة وهكذا تستمر وحدات المنفعة

الحدية في التضاؤل باستمرار اقتنائنا لوحـــدات إضافية من البرتقـــال إلى أن نصل إلى درجة

الجدول رقم (6)

المنفعة الكلية والحدية لاستهلاك وحدات من البرتقال

وحدات البرتقال	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	صفر
1	30	30
2	55	25
3	75	20
4	90	15
5	100	10
6	105	5
7	105	0

التشبع وهي تلك الحالة التي تصل فيها المنفعة الكلية لدى المستهلك إلى نهايتها العظمى وعندها تكون المنفعة الحدية تساوي "الصفر".

نجد في الجدول السابق أن الوحدة السادسة من البرتقال قد أعطت للمستهلك منفعة حدية مقدارها (5) وحدات ، أي الفرق بين المنفعة الكلية لما أعطته (5) برتقالات وما أعطته (6) وحدات ، أي 105–100=5 وحدات من المنفعة. أما استهلاك (7) وحدات من البرتقال فان المنفعة الكلية المتحصل عليها ما زالت (105) وحدة منفعة . وعلى هذا فان المنفعة الحدية للبرتقالة السابعة هي (الصفر) أي الفرق بين المنفعة الكلية لما تحصلنا عليه من استهلاك (6) وحدات من البرتقال والمنفعة الكلية لما تحصلنا عليه من استهلاك (7) وحدات ، أي (105 – 105 = 0). بمعنى أن الوحدة السابعة من البرتقال لم تضف للمستهلك أي منفعة وبذلك فالوحدة السابعة من

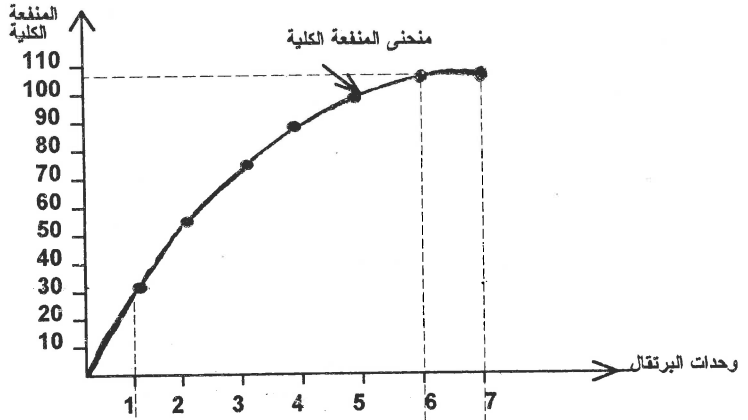
البرتقال تعتبر هي نقطة التشبع وعندها تصل المنفعة الكلية إلى نهايتها العظمى وهي (105) وحدة من المنفعة.

ويمكن توضيح العلاقة بين وحدات البرتقال المستهلكة والمنفعة الكلية والمنفعة الحدية بالرسم. انظر الشكلين (29) و (30) . وكلاهما يعطيان نفس المعلومات المدونة بالجدول (6) غير أن الشكل العلوي يمثل ماتعطيه جميع وحدات الإستهلاك من منفعة ، في حين أن الشكل السفلي يبين ماتعطيه كل وحدة مستهلكة على حدة من منفعة .

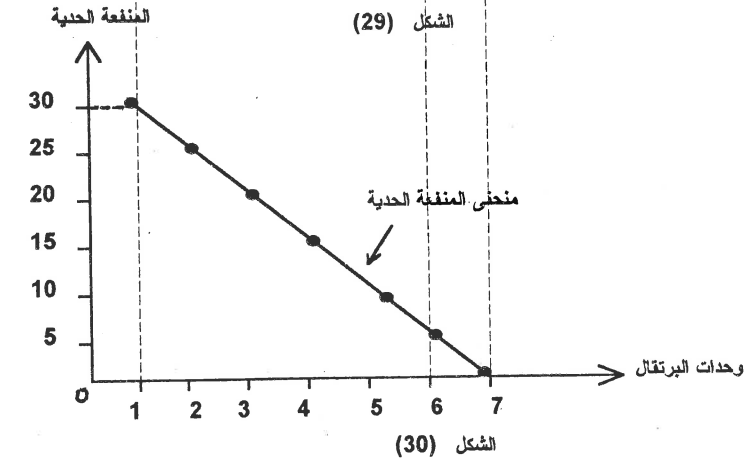
فمن الشكل (29) التالي يتضح أن المنفعة الكلية تتزايد إلى أن تصل إلى نهايتها العظمى عند الوحدة السادسة حيث تصل إلى (105) وحدة نفعية ونلاحظ كذلك من الرسم نفسه أن سبع وحدات من البرتقال قد أعطت ما مجموعه (105) وحدات من المنفعة أيضا وهذا يوضح أن الوحدة السابعة من البرتقال لم تضف أي منفعة للمستهلك ، أي إن المنفعة الحدية للوحدة السابعة أضافت صفرا من المنفعة كما سبق ذكره .

وهذه الفكرة نفسها يوضحها الشكل (30) السفلي لمنحنى المنفعة الحدية ،حيث إن الوحدة السابعة من البرتقال منفعتها الحدية تساوي صفراً حيث يتقاطع منحنى المنفعة الحدية مع المحور الأفقي عند الوحدة السابعة من البرتقال.

ولزيادة التوضيح يجب التأكيد بأن الشكل (29) يمثل ما جاء في جدول المنفعة السابق (6) ، حيث قد تم توقيع وحدات البرتقال من العمود الأول بمقياس رسم معين على المحور السيني (الأفقي) ، وأن أرقام المنافع الكلية المدونة بالعمود الثاني من نفس الجدول قد تم توقيعها بمقياس رسم معين على الاتجاه الصادي (الراسي) ، وعند توصيل الإحداثيات الناجمة عن وحدات البرتقال ومنافعها تحصلنا



الشكل (29)



الشكل (30)

على ما أسميناه بمنحنى المنفعة الكلية. وهكذا فهذا المنحنى يمثل العلاقة الكلية بين مجموع أي وحدات من البرتقال ومجموع المنافع المتحصل عليها من تلك المجموعات المستهلكة.

أما الشكل (30) فهو يمثل ما جاء في العمود الأول من جدول المنفعة السابق ذكره والأرقام المدونة في العمود الثالث والممثلة للمنفعة الحدية ، حيث وقعنا الأرقام من العمود الأول على المستوى السيني وبمقياس رسم معين ويمثل في هذه الحالة عدد

البرتقالات منفردة أي البرتقالة الأولى ، البرتقالة الثانية ، البرتقالة الثالثة وهكذا . أما الاتجاه الرأسي أو الصادي من الرسم فيمثل ما جاء من أرقام بالعمود الثالث من الجدول وهي منفعة كل وحدة من البرتقالات ، أي ما تضيفه كل وحدة من وحدات البرتقال منفصلة إلى المنفعة الكلية . وبتوصيل الإحداثيات أو النقاط المتحصل عليها من توقيع رقم البرتقالة مع ما أضافته وحدها من منفعة للمستهلك نتحصل على خط مستقيم ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين وهو يمثل منحنى المنفعة الحدية ، (انظر الشكل "30") .

توازن المستهلك في السوق:

تفترض هذه النظرية أن المستهلك الراشد العقلاني هو ذلك الشخص الذي يقوم بتوزيع دخله على السلع والخدمات بطريقة تضمن له تحقيق أكبر منفعة كلية ، وقد اشترط حسب نظرية المنفعة أن المستهلك يكون في حالة توازن (أي في الحالة التي يعظم فيها المنفعة الكلية من جراء صرف دخله على السلع والخدمات) إذا استوفى الشرطين التاليين اللذين سبق عرضهما عند دراسة منحنى المنفعة الكلية ومنحنى المنفعة الحدية وهذان الشرطان يعرفان بشرطي توازن المستهلك في السوق .

الشرطان اللازمان لتوازن المستهلك في السوق حسب نظرية المنفعة :-

أولا:

$$\frac{م ح أ}{س أ} = \frac{م ح ب}{س ب} = ... = \frac{م ح ن}{س ن} \qquad (1)$$

ثانيا:

ك أ x س أ + ك ب + س ب + ... + ك ن x س ن = الدخل الإجمالي (2)

ولمعرفة السبب في شرط تساوي المنافع الحدية للسلع والخدمات مقسومة على سعرها بهدف تعظيم المنفعة الكلية للمستهلك ، يجب علينا أن نفترض العكس وهو أن المنفعة الحدية للسلعة أ ، والسلعة ب مقسومة على سعرها غير

متساوية ، فيتضح لنا أن المستهلك لن يصل إلى تعظيم المنفعة التي يسعى إليها في حالة عدم التساوي كالتالي:

فلنفترض أن :

المنفعة الحدية للسلعة أ / سعر السلعة أ أكبر من المنفعة الحدية للسلعة ب / سعر السلعة ب وبالرموز تكون:

$$\frac{م ح أ}{س أ} > \frac{م ح ب}{س ب}$$

في هذه الحالة نجد أن الجانب الأيمن من المعادلة هو أكبر من الجانب الأيسر ، وهذا معناه أن الوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة (أ) تعطي مردودا نفعيا للمستهلك أكبر مما تعطيه الوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة(ب). ومادام هدف المستهلك هو تعظيم المنفعة الكلية ، لذلك يلزم عليه لتحقيق هذا الهدف أن يقتني وحدات أكثر من السلعة (أ) لأن منفعتها الحدية أعلى ، ويقلل شراءه من وحدات السلعة (ب) لانخفاض مردودها النفعي له عن السلعة (أ). وهكذا بزيادة مصروفه على السلعة (أ) وتقليل مصروفه عن السلعة (ب) نجد أن ازدياد حصوله على وحدات إضافية من السلعة (أ) يؤدي إلى انخفاض المنافع الحدية للوحدات المتتالية (انظر قانون وجدول تناقص الغلة) وان تقليل حصوله على وحدات من السلعة (ب) يؤدي إلى الارتفاع المستمر للمنافع الحدية للوحدات المتبقية وهكذا. ومن خلال التغير في أوجه الصرف هذه نجد أن اللامتساوية ترجع إلى وضع التساوي كما يلي:

$$\Downarrow \frac{م ح أ}{س أ} < \frac{م ح ب}{س ب} \Uparrow \text{ وهذه الحركة تؤدي إلى أن } \frac{م ح أ}{س أ} = \frac{م ح ب}{س ب}$$

وعندها يجد المستهلك نفسه في حالة توازن ، حيث لا يوجد لديه هنا أي مبرر لتعديل أوجه الصرف لدخله على السلع والخدمات. وهذا يعني أن حالة التساوي للمنافع الحدية للسلع والخدمات مقسومة على سعرها هي تلك الحالة أو الشرط الذي يحقق تعظيم المنفعة الكلية للمستهلك ، وهو المطلوب حسب هذه النظرية.

أما الشرط الخاص بصرف جميع دخله فهو شرط مكمل لحالة التوازن، فإذا لم يقم المستهلك بصرف جميع دخله فلن يكون عند الوضع الذي يعظم فيه مردوده النفعي الكلي وبذلك لن يكون في حالة توازن .

مثال عن توازن المستهلك حسب نظرية المنفعة:

لنفرض أن المستهلك أمامه سلعتان في السوق هما السلعة (أ) والسلعة (ب) حسب الجدول (7) وان سعر السلعة (أ) هو (1) وحدة نقدية وان سعر السلعة (ب) هو (2) وحدة نقدية ، وان إجمالي دخل المستهلك هو (11) وحدة نقدية، فحسب نظرية المنفعة فإن شرطي توازن المستهلك في السوق اللذين سبق شرحهما يلزمان المستهلك أن يساوي أولا بين المنافع الحدية للسلعتين (أ) ، (ب) كلتاهما مقسومة على سعرها ، هكذا:-

$$\frac{م ح أ}{س أ} = \frac{م ح ب}{س ب} \qquad (1)$$

وأن يحقق شرط صرف دخله جميعا على هاتين السلعتين هكذا:

ك أ x س أ + ك ب x س ب = دخله (2)

فللوصول إلى نقطة توازن المستهلك ، أي تعظيم منفعته الكلية في مثالنا هذا يلزم حساب المنفعة الحدية للسلعة (أ) والمنفعة الحدية للسلعة (ب) ، وكذلك قيمة المنفعة الحدية مقسومة على سعرها بالنسبة للسلعة (أ) ، وكذلك المنفعة الحدية مقسومة على سعرها بالنسبة للسلعة (ب) كما هو موضح في الجدول (7) .

وبفحص العموديين الخاصين بالمنافع الحدية للسلعتين مقسومين على سعرهما

نجد أن شرط التساوي الأول يتحقق فقط حينما تكون:

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{س أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{س ب}} = 10 \text{ (انظر الجدول)}$$

وبالنظر إلى ما يقابل هذا في عمودي الكميات للسلعتين (أ ، ب) بالجدول (7) نجد أن المستهلك عليه أن يشتري في هذه الحالة (5) وحدات من السلعة (أ) و (3) وحدات من السلعة (ب) ، وللتأكد من تحقيق شرط الدخل اللازم لتحقيق توازن المستهلك وهو :

ك أ x س أ + ك ب x س ب = دخله ، نعوض في العلاقة للكميات المشتراة مضروبة في سعرها أي: 5 x 1 + 3 x 2 = 11 ، وهكذا نجد أن المستهلك قام بصرف دخله على السلع والخدمات بالكامل مما حقق الشرط الثاني اللازم لتوازنه في السوق.

وللبرهنة من جديد على أنه لا توجد أية نقطة أخرى تحقق توازن المستهلك في السوق خلافا للنقطة السابقة ، نفترض أنه استغنى عن وحدة واحدة من السلعة (أ) ، وقام بشراء عوضا عن ذلك وحدة إضافية من (ب) ، وبذلك يكون قد ابتاع ما مقداره (4) وحدات من السلعة (أ) و (4) وحدات من السلعة (ب) . ففي هذه الحالة يكون قد خالف شرط التوازن الخاص بتساوي المنافع الحدية ، حيث إن المنفعة الحدية للسلعة (أ) مقسومة على سعرها في هذه الحالة تكون (15) ، وأن المنفعة الحدية للسلعة (ب) مقسومة على سعرها تكون (16). وإذا اختبرنا الشرط الثاني من شرطي التوازن الخاص بالدخل نجد أن :

4 x 1 + 4 x 2 = 12 وهذا أعلى من الدخل المتاح للمستهلك بمقدار وحدة نقدية، أي دخل المستهلك لا يمكنه من الوصول إلى اقتناء (4) وحدات من السلعة (أ) و(4) وحدات من السلعة (ب) .

الجدول رقم (7)

مثال فرضي على توازن المستهلك

كمية السلعة أ (ك أ)	النفعة الكلية أ (م ك أ)	النفعة الحدية أ (م ح أ)	كمية السلعة ب (ك ب)	النفعة الكلية ب (م ك ب)	النفعة الحدية ب (م ح ب)	النفعة الحدية ب م ح ب / س ب
1	30	30	1	28	28	14
2	55	25	2	62	34	17
3	75	20	3	82	20	⑩
4	90	15	4	98	16	8
5	100	⑩	5	110	12	6
6	105	5	6	118	8	4
7	105	صفر	7	122	4	2

وإذا ما افترضنا أن المستهلك قد قام بشراء ما مقداره (6) وحدات من السلعة (أ) أي بمقدار وحدة واحدة من السلعة زيادة عن حد نقطة التوازن ، و (2) وحدة من السلعة (ب) ، بدلا من (3) وحدات اللازمة لتوازنه في السوق ، نجد في هذه الحالة أنه يخالف شرط تساوي المنافع الحدية، حيث أن المنفعة الحدية مقسومة على سعرها للسلعة (أ) تكون (5) وأن المنفعة الحدية للسلعة (ب) مقسومة على سعرها تكون (12) . أما من حيث شرط الدخل فان اقتناءه (6) وحدات من (أ) و (2) وحدة من (ب) يجعله ينفق:

6 x 1 + 2 x 2 = 10 وهذا المبلغ أقل من دخله المتاح بمقدار وحدة نقدية واحدة، علما بأن المنفعة الكلية المتحصل عليها في هذه الحالة تكون (167) وحدة من وحدات المنفعة أي أقل من المنفعة الكلية المتحصل عليها حين صرف جميع دخله على السلع

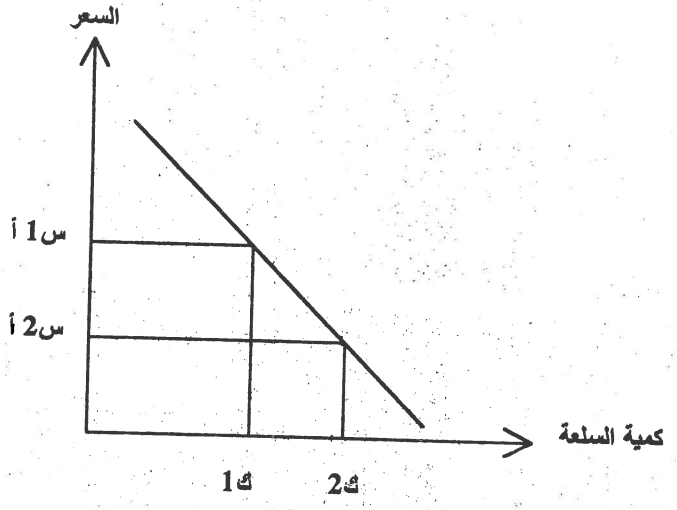
والخدمات عند نقطة توازنه حين شرائه (5) وحدات من السلعة (أ) و (3) وحدات من السلعة (ب) كما سبق شرحه أعلاه ، حيث كانت منفعته الكلية عندها تساوي (182) وحدة منفعة. و يلاحظ أن قيمة المنفعة الكلية المتحصل عليها المستهلك في حالة توازنه هي أعلى من المنفعة الكلية المتحصل عليها كنتيجة لعدم صرف جميع دخله. فمن الحسابات السابقة نلاحظ أن المستهلك بصرفه عشرة وحدات من دخله فقط تكون منفعته الإجمالية المتحصل عليها هي (167) وحدة منفعة. وهكذا نجمل فنقول إن شرطي صرف كل الدخل وتساوي المنافع الحدية مقسومة على سعرها ، هما الشرطان اللازمان لتعظيم المنفعة الكلية الممكنة للمستهلك.

نظرية المنفعة وطلب المستهلك في السوق:

عند هذا الحد من دراسة سلوك المستهلك في السوق ، يمكننا اشتقاق منحنى الطلب بالاستعانة بنظرية توازن المستهلك في السوق حسب نظرية المنفعة ، ولأجل التبسيط والفهم نفترض أن المستهلك يجابه سلعتين فقط هما سلعة (أ) وسلعة (ب) ، وأن ثمن السلعة (أ) هو (س1 أ) وأن ثمن السلعة (ب) هو(س1 ب) وأن المستهلك يقوم بصرف جميع دخله على هاتين السلعتين ، ويكون في حالة التوازن حينما يشتري مقادير من السلعتين بحيث إن:

$$\frac{م ح أ}{س1أ} = \frac{م ح ب}{س1ب} \qquad (1)$$

وحيث إن منحنى الطلب هو علاقة بين سعر وكمية (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها)، إذاً دعنا نركز عل السلعة (أ) والطلب عليها. فعند نقطة التوازن حسب (1) فالمستهلك عند السعر(س1أ) يقوم بشراء كمية من السلعة ولتكن (ك 1)، وبهذا قد تحصلنا على نقطة على منحنى الطلب ممثلة في (س1أ ، ك1) ، حسب الشكل (31) التالي .



الشكل (31)

ولنفرض بقاء دخل المستهلك وثمن السلعة (ب) ثابتا ، وأن المنفعة للسلعة (ب) هي أيضاً ثابتة ، وأن السعر للسلعة (أ) (س1أ) قد انخفض إلى (س2 أ) وعليه فان المستهلك في هذه الحالة الجديدة يكون في حالة عدم توازن حيث إن (م ح أ ÷ س2 أ) سترتفع نتيجة لانخفاض (س1أ) فتصبح المعادلة (1) السابقة هكذا:-

$$\Downarrow \frac{م ح أ}{س2أ} < \frac{م ح ب}{س 1 ب} \Uparrow$$

وبناء على هذا ، وحيث أن هدف المستهلك حسب هذه النظرية هو تعظيم المنفعة الكلية ، لذلك يقوم بتحويل جزء من دخله لاقتناء وحدات إضافية من السلعة (أ) وذلك لارتفاع منفعتها الحدية بالنسبة للسلعة (ب) ، وفي نفس الوقت يضحي بوحدات من السلعة (ب) تبعا لذلك ، وكنتيجة لحصول المستهلك على وحدات أكثر من السلعة (أ) تنخفض لديه منفعتها الحدية ، فيبدأ الجزء الأيمن من المعادلة

بالانخفاض ، وكنتيجة لانخفاض وحدات السلعة (ب) المشتراة من طرفه تبدأ منفعة هذه السلعة في الارتفاع لديه وبذلك يأخذ الجزء الأيسر من المعادلة السابقة في الارتفاع ، وتستمر هذه العملية حتى نصل إلى درجة توازن المستهلك من جديد، وعند نقطة التوازن الجديدة هذه يحصل المستهلك على وحدات أكبر من السلعة (أ) وهي (ك2) ، وعليه فان الحالة التوازنية الجديدة للمستهلك تكون هي:

$$\frac{م ح أ}{س_{2أ}} = \frac{م ح ب}{س_{1ب}} \qquad (2)$$

وبهذا نكون قد حصلنا على نقطة أخرى على منحنى الطلب حسب الشكل السابق ممثلة للكمية (ك2) والسعر الجديد (س2أ) . وبتوصيل هاتين النقطتين نتحصل على منحنى الطلب المنحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين . انظر الشكل (31).

ومن نظرية المنفعة الحدية نفهم أيضا أن المستهلك يقوم بشراء كمية أكبر من سلعة ما عند انخفاض سعرها ، وهذا يعود إلى أن المنفعة الحدية لأية وحدات متتالية من سلعة يقوم المستهلك بالاستحواذ عليها تتضاءل باستمرار حسب قانون تناقص المنفعة ، وبناء على هذا القانون فان المستهلك لن يقوم بشراء أية وحدات إضافية ، بعد نقطة معينة، من السلعة إلا إذا انخفض سعرها تبعا لانخفاض منفعتها الحدية ، وهذه أحد التفسيرات المتداولة من قبل الاقتصاديين لتوضيح أسباب إقبال المستهلك على شراء كمية أكبر من السلعة حينما ينخفض سعرها والعكس صحيح .

وهناك تفسير آخر لمثل هذا السلوك ناجم عن ما يسمى بأثر الإحلال وأثر الدخل الذي سبق أن تكلمنا عليه في جزء سابق من هذا الكتاب، وتجدر الإشارة هنا إلى أن أثر الإحلال والدخل هما أثران متلازمان ، فكلما انخفض سعر سلعة ما كان

أثر هذين العاملين – غالبا – يعملان في اتجاه واحد وهو زيادة المستهلك على إقباله لشراء السلعة التي انخفض سعرها.

ونعود هنا ونذكر القارئ بأن أثر الإحلال يعنى أنه في حالة انخفاض سعر سلعة ما نسبة إلى سعر أو أسعار سلع أخرى فان المستهلك يقوم بالتحول إلى شراء السلعة التي انخفض سعرها ، أما أثر الدخل فيعنى انه عند انخفاض سعر سلعة ما فهذا معناه زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك ، الأمر الذي يمكنه من زيادة شرائه للسلع بما في ذلك السلعة التي انخفض سعرها.

مما سبق قوله نرى أن كل هذه التفسيرات المشار إليها أعلاه ، توضح سبب انحدار منحنى الطلب من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين أي إن هناك علاقة عكسية بين سعر السلعة وكميتها المشتراة.

ثانيا : نظرية منحنيات السواء:

جاءت هذه النظرية كمجهود لبعض الاقتصاديين في سنة 1930 لمحاولة التغلب على الصعوبات التي قدمتها نظرية المنفعة في تفسيرها لسلوك المستهلك. فإنتقاد هؤلاء الاقتصاديين المحدثين انحصر في كون المنافع الحدية للسلع لا يمكن قياسها كميا كما افترضت نظرية المنفعة، ولهذا فإن هذه النظرية قد اعتبرت من قبل هؤلاء بعيدة كل البعد عن الواقع الملموس وهي بهذا لاتعطي تفسيرا يقربنا من شعور وسلوك المستهلك في السوق.

وعلى هذا فإن هؤلاء الاقتصاديين رأوا أن نظرية منحنيات السواء هي الأقرب إلى الفهم وإلى تفسير سلوك المستهلك في السوق . وينحصر مفهوم هذه النظرية فيما يلي:

1- إن المستهلك لايستطيع التمكن من قياس المردود النفعي للسلعة ولكنه يستطيع أن يفاضل بين سلعة وأخرى أو بين مجموعات من السلع.

2- إن المستهلك إذا أعطى فرصة الاختيار مابين مجموعات من السلع بها توليفات مختلفة من سلع غذائية وكسائية مثلا فإن له القدرة على تصنيف هذه التوليفات من السلع وذلك حسب درجة الرضا أو الاستحسان التي يشعر بها حينذاك ، فمثلا يستطيع أن يقرر أن المجموعة (أ) أفضل من المجموعة (ب) وأن المجموعة (ب) أفضل من المجموعة (ج) وهكذا.

3- أما اذا كانت مجموعات السلع هذه ، حسب تقديره ، قد أعطته نفس المردود النفسي أو بمعنى آخر أعطته نفس المستوى من درجات الرضا لديه ، فإنه في هذه الحالة لا يستطيع أن يفاضل أو يصنف أحداها عن الأخرى فكل هذه المجموعات من السلع لديه في درجة سواء من حيث درجات الرضا .

4- إن المستهلك ، حسب نظرية منحنيات السواء ، مع قدرته على التصنيف والمفاضلة فيما بين السلع في السوق لا يستطيع توضيح هذه المفاضلة كميا ،

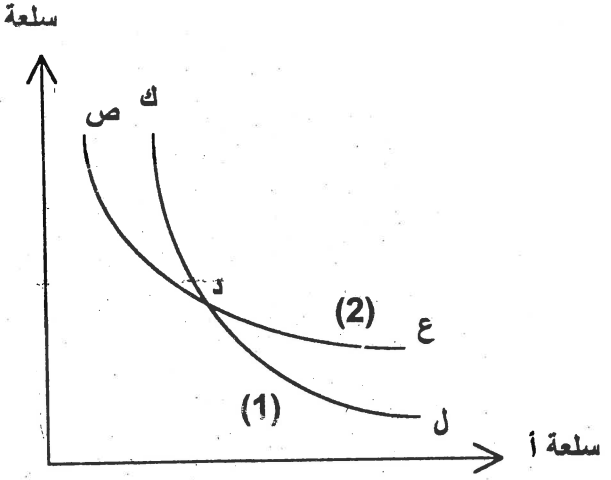
بمعنى أن المستهلك لايستطيع أن يعبر عن مقدار أفضلية السلعة (أ) عن السلعة (ب) رقميا.

وعلى هذا فاذا كان المستهلك أمام مجموعات من السلع تحتوي على توليفات من السلع وبدرجة أنه لم يستطع التفضيل بينها كما جاء في (3) فيقال في هذه الحالة أن المستهلك في حالة (سواء) بالنسبة لهذه المجموعات من السلع من حيث درجات الرضا التي تعطيها له ، ومن هنا فإن منحنى السواء هو عبارة عن منحنى يتحدد من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين - ومحدب إلى نقطة الأصل ، تبين جميع النقاط عليه توليفات مختلفة من سلعتين تعطي للمستهلك نفس درجات الرضا ". وبعبارة أخرى فإن منحنى السواء "عبارة عن منحنى يبين درجة من درجات الرضا للمستهلك".

خصائص منحنيات السواء :-

1- كلما كان منحنى السواء أعلى كان أكثر تفضيلا لدى المستهلك ، لأن منحنى السواء الأعلى يحوى كمية أكبر من السلعتين وبطبيعة الحال فإن المستهلك كلما حصل على كمية أكبر من السلعتين أعطاه ذلك درجات أعلى من درجات الرضا . وعلى هذا فإن منحنى السواء الأعلى هو الأفضل .

2- منحنيات السواء لاتتقاطع : فحسب ما جاء تحت الخاصية السابقة على أن منحنى السواء الأعلى يحتوي على كميتين أكبر من السلعتين ، فاذا افترضنا أن منحنيين سواء تقاطعا عند نقطة ، فمعنى ذلك ان درجة الرضا بالنسبة للمستهلك عند نقطة التقاطع واحدة وهذا يتعارض مع ما سبق أن قلناه من أن كل منحنيي سواء له درجة من الرضا للمستهلك تختلف عن اي منحنى آخر ، وبذلك فإن تقاطع منحنيي سواء مختلفين يعتبر غير منطقي ويتعارض مع خصائص هذه المنحنيات . ويمكن توضيح نفس المفهوم بالشكل (32) التالي:



الشكل (32)

فاذا كان منحنى السواء (2) (ع دص) أعلى من المنحنى (ل د ك) فعلى هذا وحسب الخاصية الاولى لمنحنيا ت السواء فإن المنحنى (ع د ص) يحتوي على جميع نقاطه كميات أكبر من السلعتين (أ – ب) عما يحتويه منحنى السواء (ل د ك) الاسفل. ولكن اذا تقاطعا حسب الشكل في (د) فمعنى ذلك أن المنحيين المختلفين في المستوى يمكن أن يحتويا على كمية متساوية من السلعتين (أ ، ب) عند أحدى نقاطهما ، وهذا يتنافي مع الخاصية الاولى لمنحنيات السواء.

3- <u>منحنى السواء ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين</u> ، وهذه الخاصية تعنى أن التوليفات المختلفة للسلع التي تمثلها جميع النقاط على المنحنى ، لابد أن تقل فيها كمية السلعة (أ) وأن تزيد فيها كمية السلعة (ب) كلما انتقلنا على نفس المنحنى من أعلى إلى أسفل وكذلك فإن كمية السلعة (ب) ستقل في التوليفات المختلفة عن نفس هذا المنحنى وتزيد كمية السلعة (أ) فيها كلما انتقلنا على منحنى السواء من أسفل إلى أعلى. وهذا معناه ان درجة الرضا لكي تبقى واحدة على نفس المنحنى ، لابد أن يعوض نقصان احدى هاتين السلعة

بالأخرى وبمعنى آخر إن ميل منحنى السواء في هذه الحالة لابد أن يكون سالبا .

4- <u>ان منحنى السواء يكون محدبا لنقطة الأصل:-</u> وهذا معناه أن ميل منحنى السواء يتضاءل كلما اتجهنا على المنحنى من أعلى إلى أسفل ويمكن ترجمة هذا على اساس نفسي وهو أن المستهلك بحيازته كمية أكبر من سلعة ما فإنه على استعداد أن يستبدل وحدات أكبر منها بوحدات أقل من سلعة أخرى ليست في حيازته منها الكثير ، وهذا المفهوم يعبر عنه <u>بالميل الحدي للاستبدال</u> الذي يعادل ما يسمى بميل منحنى السواء ، ففي الجزء العلوي من ذلك المنحنى يكون ميل المنحنى أو ما يسمى بالميل الحدي للاستبدال بين سلعتين (أ ، ب) عاليا ، وكلما اتجهنا إلى أسفل على ذلك المنحنى قل ميله او بعبارة أخرى إنخفضت نسبة الميل الحدي للاستبدال لانه كلما اتجهنا من أعلى المنحنى إلى اسفله قلت كمية السلعة (ب) لدى المستهلك بالنسبة للسلعة (أ) وعليه يصبح غير مستعد للتضحية بوحدات أكبر من السلعة (ب) للحصول على وحدة اضافية من السلعة (أ). وعلى هذا فخاصية التحدب لمنحنى السواء ضرورية لتعكس أهمية وفرة السلعة لدى المستهلك من عدمها وأثر ذلك على مدى تضحيته بها للحصول على وحدة اضافية من سلعة أخرى نادرة لديه ، فاذا كان منحنى السواء خطا مستقيما مثلا وغير محدب لنقطة الأصل فإن ميله في هذه الحالة يكون ثابتا وبالتالي فإن الميل الحدي للاستبدال يكون ثابتا دائما وكأننا نقول في هذه الحالة بأن السلعتين تعتبران سلعة واحدة بالنسبة للمستهلك ، وإن غياب وحدات من إحداها يمكن تعويضه باحلال نفس الوحدات من السلعة الأخرى.

خريطة السواء :-

سبق القول بأن منحنى السواء هو منحنى يمثل درجة من درجات الرضا للمستهلك. وهنا نقول إن عددا لانهائي من هذه المنحنيات هو مايعبر عنه بخريطة السواء. وبعبارة أخرى فإن خريطة السواء في حقيقتها تعبر عن أمال وطموحات المستهلك لدرجات الرضا او الاستمتاع التي يود الحصول عليها. أي أن خريطة السواء بالنسبة للمستهلك تعبر في جملتها عن "ماذا يريد المستهلك أن يفعل" . الشكل (34) مع ملاحظة أن:-

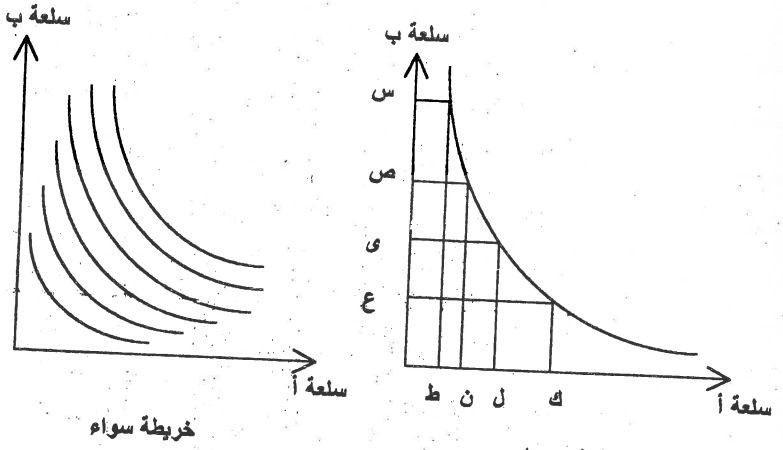
$$\text{ميل منحنى السواء} = \text{الميل الحدي للاستبدال} = \frac{\text{التغير في السلعة ب}}{\text{التغير في السلعة أ}} = \frac{\text{التغير الرأسي}}{\text{التغير الأفقي}}$$

ومن الشكل (33) يتضح أن الميل الحدي للاستبدال ينخفض كلما اتجهنا من أعلى الشمال لمنحنى السواء إلى أسفل اليمين منه حسب الشكل حيث إن :

$$\frac{\text{س} - \text{ص}}{\text{ن} - \text{ط}} < \frac{\text{ى} - \text{ع}}{\text{ك} - \text{ل}}$$

توازن المستهلك في السوق:-

ان الهدف الاساسي من نظرية المنفعة ونظرية منحنيات السواء التي نحن بصدد دراستها ، هو توضيح طريقة وصول المستهلك إلى نقطة التوازن ، وكما سبق ذكره، فإننا نعني بنقطة التوازن للمستهلك ، هي تلك النقطة التي يعظم فيها المستهلك منفعته الكلية كنتيجة لصرف جميع دخله على السلع والخدمات ، وللوصول إلى هذه النقطة حسب نظرية منحنيات السواء يتطلب ذلك معرفتنا لخريطة السواء التي تمثل "ماذا يريد المستهلك" ، وكذلك التعرف على "ماذا يمكن للمستهلك أن يفعل" وهذا لا يتسنى إلا بأطلاعنا على ما يسمى "بخط الميزانية".



خريطة سواء

الشكل(34)

منحنى سواء

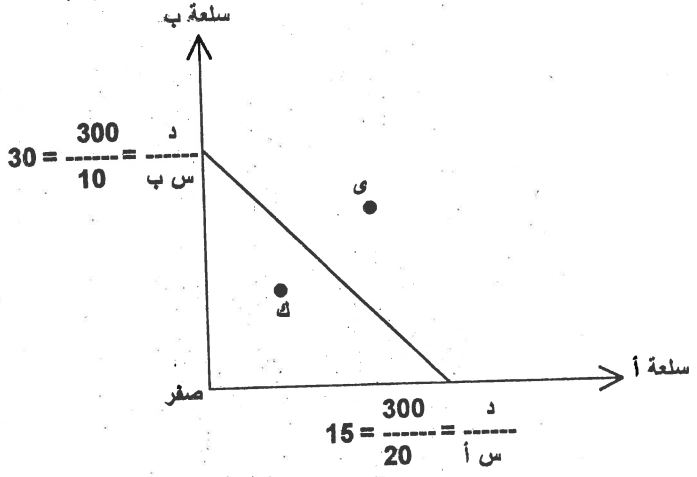
الشكل (33)

خط الميزانية :-

هوالحد الفاصل بين ما يمكن للمستهلك الحصول عليه من سلع وخدمات ومالا يمكنه الوصول اليه.

ويمكن تحديد خط الميزانية بمعرفة دخل المستهلك وحصر مجمل مشترياته للتبسيط في سلعتين (أ ، ب) وعلى هذا فاذا رمزنا لدخل المستهلك بالرمز(د) ولسعر السلعة (أ) بالرمز (س أ) ، وكذلك لسعر السلعة (ب) بالرمز (س ب) ، فيمكن أن نقول أن المستهلك إذا ما قرر أن يصرف جميع دخله (د) على السلعة (أ) فإنه بامكانه الحصول على ما مقداره (د÷س أ) وحدات من السلعة (أ) ولا شيىء من السلعة (ب) وهذه نقطة على خط الميزانية. اما اذا افترضنا أن المستهلك قام بصرف جميع دخله على السلعة (ب) ولا شيىء على السلعة (أ) ، فإنه في هذه الحالة يقوم بالحصول على عدد (د ÷ س ب) وحدات من السلعة (ب) ، وهذه نقطة أخرى على خط الميزانية ، وبتوصيل هاتين النقطتين يمكننا الحصول على مايسمى بخط الميزانية حسب الشكل التإلى (35) ويمكن رسم خط الميزانية على افتراض ان

دخل المستهلك (د) = 300 دينـــار ، وأن ثمن الســـلعـــة (أ) = 20 ديـنـــاراً، وأن سعر الســـلعة (ب) = 10 ديـنـــارات . وعلى هذا الاساس فـاذا قـام المستهلك بصرف جميع دخلـــه على السلعة (أ) فإنه في هذه الحالة يقـــوم بشراء ما مقداره 300÷20 =15 وحـــدة من السلعة (أ). واذا قام بصـرف جميـع دخلـه علـى السـلعة (ب) فإنه سيقوم بشراء ما مقداره 300÷10=30 وحـدة من السلعة (ب).



الشكل (35)

وعلى هذا الاساس فإن:

ميل خط الميزانية = د/س ب ÷ د/س أ = 300/10 ÷ 300/20 = 20/10 أي = س أ / س ب

أي = سعر السلعة أ / سعر السلعة ب

فأية توليفة من السلعتين (أ ، ب) تحت خط الميزانية مثل النقطة (ك) مثلا بمقدور المستهلك الحصول عليها ، وإن أقصى الكميات الممكن الحصول عليها من السلعة (أ و ب) هي تلك التوليفة التي تقع على خط الميزانية. أما أية توليفة من السلعتين تقع أعلى خط الميزانية مثل النقطة (ي) ، فإن دخل المستهلك لايمكنه من اقتنائها.

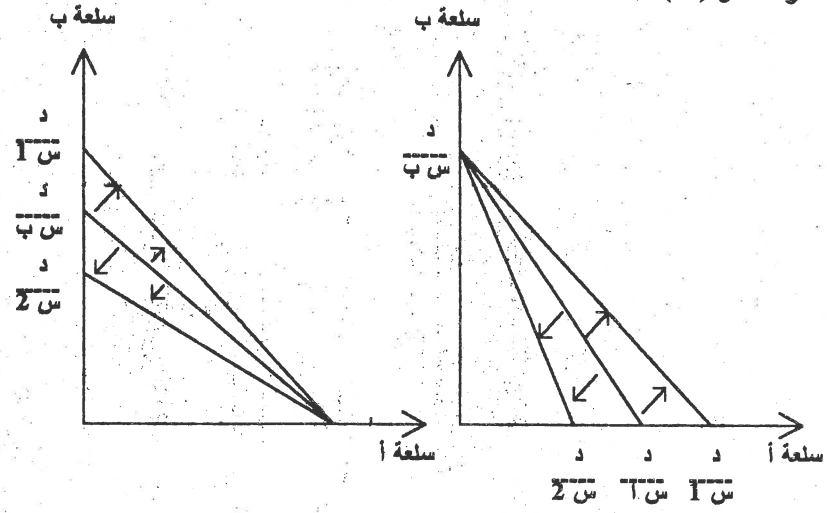
حركة خط الميزانية :-

يتحرك خط الميزانية بناء على تغير الاسعار أو كنتيجة لتغير دخل المستهلك. فاذا انخفض سعر السلعة (أ) ، وكـان سـعر السلعة (ب) والدخـل ثابتـا فـإن خـط الميزانية يتحرك إلى أعلى في عكس عقارب الساعة إلى نقطة أبعد مـن النقطـة (د ÷ س أ) إلى النقطـة (د ÷ س1) ، أي إن دخـل المستهلك في هـذه الحالـة يمكنـه مـن شـراء وحدات أكثر من السلعة (أ) كنتيجة لانخفاض سعرها من (س أ) إلى (س1) ، انظر الشكل (36).

أما اذا ارتفع سعر السلعة (أ) مع ثبات دخل المستهلك وسـعر السـلعة (ب)، فإن خط الميزانية يتحرك مع عقـارب الساعة ويتقاطـع مع المحـور الافقي في نقطـة أقل من (د÷ س أ)، وهي النقطة (د÷ س2) ، أى إن المستهلك سيضطر في هذه الحالـة الى شراء كميات أقل من السـلعة (أ) كنتيجـة لارتفـاع سـعرها مـن (س) إلى (س2) انظر الشكل(36).

واذا افترضنا أن سعر السلعة (أ) ودخل المستهلك (د) كان ثابتا وتغير سعر السـلعة (ب) بـأن انخفـض مـن (س ب) إلى (س1) ، فإنـه تبعـا لذلـك يتحـرك خـط الميزانية مع عقارب الساعة ليتقاطع مـع محـور الكميـات (ب) عنـد نقطـة أعلـى مـن النقطة (د÷ س ب) ، أي أن المستهلك يمكنه الحصـول علـى كميـه أكـبر مـن السـلعة (ب) في هذه الحالة. اما اذا حصل العكس وارتفع سعر السـلعة (ب) مـن (س ب) إلى (س2)، فإن خط الميزانية في هذه الحالة يتحرك عكس عقارب الساعة ليتقاطع مـع محور الكميات للسلعة (ب) عند النقطة (د÷ س2) الواقعة تحت النقطة د÷ س ب)

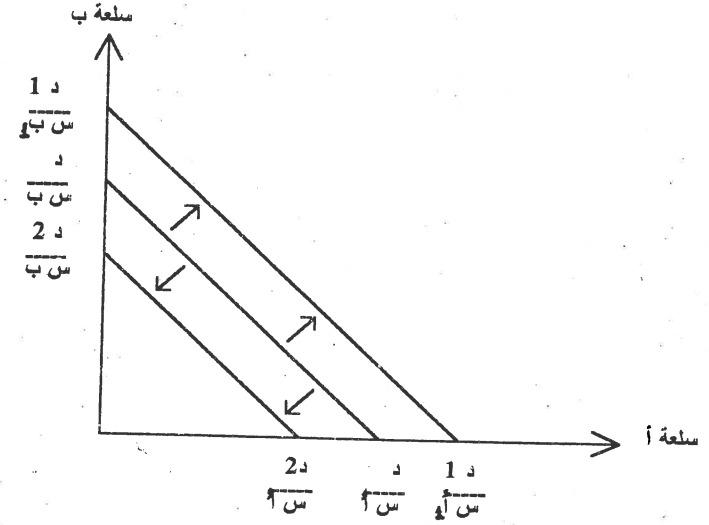
أي إن المستهلك يتمكن من شراء كميات أقل من السلعة (ب) نظرا لارتفاع سعرها ، انظر الشكل (37).



الشكل (36) الشكل (37)

أما حركة خط الميزانية كنتيجة لتغير الدخل مع ثبات سعر السلعة (أ) وسعر السلعة (ب)، فإنها تكون حركة موازية إلى أعلى وإلى أسفل خط الميزانية الأصلي. فبارتفاع دخل المستهلك فقط مع بقاء الأشياء الأخرى على ما هي عليه فإنه بامكانه عندئذ أن يشتري كميات أكبر من كل من السلعة (أ) والسلعة (ب). حيث إنه بارتفاع دخل المستهلك يتحرك خط الميزانية بكليته إلى أعلى موازيا لخط الميزانية الأصلي وبذلك فإن خط الميزانية الجديد يتقاطع مع محور الكميات للسلعة (أ) ومحور الكميات للسلعة (ب) في نقطتين جديدتين هما (د1÷ س أ1) و (د1÷ س ب1) وبالعكس فاذا انخفض دخل المستهلك مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها فإن خط ميزانيته ينتقل بكليته إلى أسفل في وضع مواز لخط الميزانية الأصلي (د÷ س أ ،

د÷ س ب) . وبهذا فإن المستهلك يتمكن من شراء كميات أقل من السلعتين (أ ، ب) وذلك حسب خط الميزانية الجديد (د2÷ س أ ، د2÷ س ب) وذلك حسب الشكل (38).



الشكل (38)

من الشكل السابق يتضح أن خط الميزانية الأصلي هو (د÷ س أ ، د÷ س ب) وأن خط الميزانية (د1÷ س أ 1 ، د1÷ س ب 1) أعلى من خط الميزانية الاصلي نظرا لارتفاع دخل المستهلك من (د) إلى (د1) مما أدى إلى شراء كميات أكبر من السلعتين (أ و ب) . وكذلك فإن خط الميزانية (د2÷ س أ ، د2÷ س ب) يقع أسفل خط الميزانية الاصلي لانخفاض دخل المستهلك من (د) إلى (د2) مما أدى إلى حصول المستهلك على كميات أقل من السلعتن (أ و ب)

نقطة توازن المستهلك حسب نظرية منحنيات السواء:

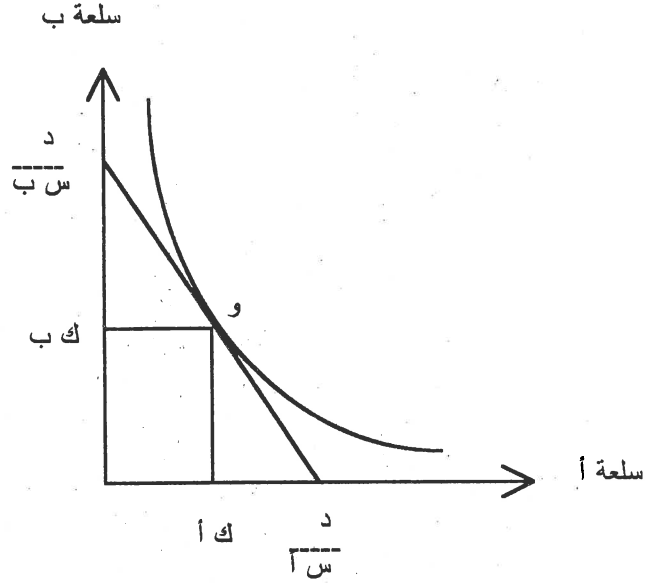
سبق أن قلنا بأن خريطة السواء تمثل رغبات المستهلك أو بعبارة أخرى تعبر عن (ماذا يريد) أما خط المدانة فهو يعبر عن (ماذا يمكن للمستهلك أن يفعل) اذا

فخريطة السواء تمثل الرغبات وخط الميزانية يمثل الامكانيات. وهكذا فوضع أحدهما على الأخر يمكننا أن نحدد نقطة توازن المستهلك حسب الشكل (39). فمن ذلك الشكل نلاحظ أن نقطة توازن المستهلك (أي تلك النقطة التي يحقق فيها أعلى مراتب الرضا) هي النقطة (و) وهي تمثل نقطة التماس بين خط الميزانية وأحد منحنيات السواء . وهكذا فعند نقطة توازن المستهلك (و) هذه يكون :-

س أ Δب

-- = -- = الميل الحدي للاستبدال .

س ب Δ ك



الشكل (39)

وهذا مرجعه إلى أن نقطة التماس (أي نقطة توازن المستهلك) هذه تعني تساوي ميل منحنى السواء عند تلك النقطة مع ميل خط الميزانية عند نفس النقطة. وبما أن ميل منحنى السواء = الميل الحدى للاستبدال وأن ميل خط الميزانية يساوي سعر السلعة أ ÷ سعر السلعة ب. فإن نقطة التوازن (و) يكون عندها :

سعر السلعة (أ)

---------- = الميل الحدي للاستبدال (كما سبق ذكره)

سعر السلعة (ب)

إذاً فنقطة توازن المستهلك حسب نظرية منحنيات السواء هي تلك النقطة التي :

1- يتماس فيها خط الميزانية مع أحد منحنيات السواء

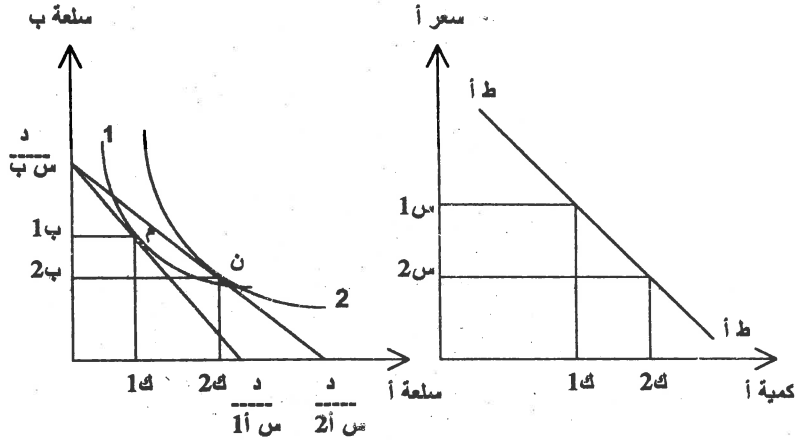
2- يتساوى فيها ميل خط الميزانية مع ميل أحد منحنيات السواء

3- يتساوى فيها (س أ / س ب) مع الميل الحدي للاستبدال

وإذا تتبعنا الشكل السابق وجدنا أن نقطة التماس هي أعلى نقطة على خريطة السواء يمكننا خط الميزانية من الوصول اليها. فاذا تتبعنا الشكل السابق وانتقلنا على خط الميزانية من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين نجد أننا ننتقل باستمرار على مستويات أعلى من منحنيات السواء ، ونصل إلى أعلى منحنى عند نقطة التماس ، واذا استمررنا في التحرك بعد نقطة التماس لوجدنا بأننا ننتقل إلى مستوى سواء أقل ارتفاعا من السابق ، وهكذا فنقطة التماس بين خط الميزانية ومنحنى السواء السابق هي أعلى نقطة يستطيع المستهلك الوصول اليها وعليه فهي تلك النقطة التي يعظم فيها المستهلك درجة الاشباع او الرضا حسب دخله المتاح واسعار السلع المشتراه ، وهكذا فالنقطة (و) تمثل في هذا المثال نقطة توازن المستهلك في السوق.

اشتقاق منحنى الطلب باستعمال منحنيات السواء:

نفترض كالمعتاد أننا نتعامل مع سلعتين (أ ، ب) وأن دخل المستهلك وسعر السلعة (ب) ثابت. فحسب الشكل (41) فإن المستهلك يكون في حالة توازن عند النقطة التي يتماس فيها خط الميزانية (د÷ س ب ، د÷ س أ1) مع منحنى السواء (1) عند النقطة م ، وبذلك فإن المستهلك يقوم بشراء الكمية (ك1) من السلعة (أ) التي نحن بصدد اشتقاق منحنى الطلب لها عند السعر (س1) . وبهذا نكون قد تحصلنا على نقطة على منحنى الطلب المطلوب ممثلة في (ك1 ، س1) حسب الشكل (40).



الشكل (40)　　الشكل (41)

وإذا ما انخفض سعر السلعة (أ) من س1 إلى س2 ، فإننا نلاحظ من الشكل (41) أن خط الميزانية الأصلي (د÷ س أ1 ، د÷ س ب) يتحرك عكس عقارب الساعة على محور الكميات للسلعة (أ) ويتقاطع معه عند النقطة (د÷ س أ2) ، وبهذا فإن خط الميزانية الجديد (د÷ س أ 2 ، د÷ س ب) يتلامس مع منحنى سواء جديد (2) أعلى منحنى السواء (1) في نقطة (ن) وهي تمثل نقطة توازن المستهلك الجديدة. وعند هذه النقطة يقوم المستهلك بالاستحواذ على الكمية (ك2) من السلعة (أ) عند السعر الجديد (س2) وبتوقيع هذين الاحداثيين (ك2 ، س2) كالمعتاد في الشكل (40) على اليمين ، نحصل على نقطة أخرى على منحنى الطلب. وبتوصيل النقطتين السابقتين نحصل على منحنى الطلب للسلعة (أ). وهو المنحنى (ط أ ، ط أ) كما هو موضح بالشكل السابق.

ملخـــص

أولا : نظرية المنفعة ونظرية منحنيات السواء كلتاهما تفسر قانون الطلب. فنظرية المنفعة تقول إن هناك وحدات "منفعة" لكل وحدة من وحدات اي سلعة يقوم المستهلك باستهلاكها. وان هذه الوحدات من المنفعة يمكن قياسها رقميا. وإن هذه الوحدات من المنفعة تتضاءل باستمرار تناول المستهلك من وحدات متتالية من سلعة ما ، وهذا ما عبرت عنه النظرية بقانون تناقص المنفعة.

إن نظرية المنفعة توضح توازن المستهلك في السوق ، أي النقطة التي يصل فيها المستهلك إلى تعظيم المنفعة الكلية له من جراء صرفه كل دخله على السلع والخدمات في السوق. ووضحت النظرية ان توازن المستهلك يستلزم منه ارضاء الشرطين التاليين:

(1) أن المنافع الحدية لكل السلع والخدمات المشتراه من قبل المستهلك مقسومة على اسعارها لابد وان تتساوى ، وهذا يعني أن :-

المنفعة الحدية للسلعة أ / سعر السلعة أ = المنفعة الحدية للسلعة ب / سعر السلعة ب = .. = المنفعة الحدية للسلعة ن / سعر السلعة ن

(2)أن المستهلك يجب أن يصرف جميع دخله على تلك السلع والخدمات وهذا يعنى أن :-

كمية السلعة أ × سعرها + كمية السلعة ب × سعرها + ... + كمية السلعة ن × سعرها = دخل المستهلك

ثانيا : نظرية منحنيات السواء جاءت لتفسر سلوك المستهلك في السوق بطريقة مخالفة لنظرية المنفعة . فهي لا تفترض أن "المنافع" يمكن قياسها رقميا ، بل إن نظرية منحنيات السواء بنت تفسيرها على أساس ان المستهلك يستطيع ان يفاضل بين سلعتين او أكثر او بين خليط من مجموعات سلع أخرى .

ثالثا : من طبيعة منحنيات السواء أنها : (1) تنحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين (2) وأنها محدبة إلى نقطة الأصل (3) وانها لاتتقاطع (4) وأن أعلاها

أفضلها بالنسبة للمستهلك وان خريطة السواء تمثل مالانهاية من منحنيات السواء وبذلك فهي تمثل رغبات المستهلك أو ماذا يريد .

رابعا : لتحديد نقطة توازن المستهلك في السوق حسب نظرية منحنيات السواء ، لابد من تحديد خط ميزانيته ، وهذا عبارة عن خط يمثل ترجمة لدخل المستهلك وسعر السلعتين التي نحن بصددهما. فخط الميزانية يمثل امكانية المستهلك ، اي ماذا يمكن للمستهلك أن يفعل ؟

خامسا : بوضع خط الميزانية على خريطة السواء للمستهلك ، يمكننا الوصول إلى نقطة توازنه في السوق ، وهي النقطة التي تمثل تعظيم درجة اشباعه من جراء صرف دخله على السلع والخدمات في السوق . ونقطة التوازن هذه هي تلك النقطة التي تتصف بمايلي :-

(1) هي النقطة التي يتماس فيها خط الميزانية مع احد منحنيات السواء.

(2) هي النقطة التي يتساوى فيها ميل خط الميزانية مع ميل احد منحنيات السواء.

سادسا : سواء ابتدأنا بنقطة توازن المستهلك حسب نظرية المنفعة او بنقطة توازنه حسب نظرية منحنيات السواء ، فإننا بتغيير سعر احدى السلعتين ، يمكننا اشتقاق منحنى طلب المستهلك . ومع اختلاف فروض هاتين النظريتين ، فإن النتائج والتنبؤات المتحصل عليها من كلتيهما هي واحدة.

اسـئلة للمراجعـــة

السؤال الأول : عرف واشرح مايلي :

أ- (1) المنفعة الحدية (2) قانون تناقص المنفعة (3) نقطة تشبع المستهلك

ب- وضح بالرسم فقط : (1) منحنى المنفعة الكلية (2) منحنى المنفعة الحدية

السؤال الثاني :

(1) اذكر شرطي توازن المستهلك في السوق حسب نظرية المنفعة.

(2) كيف تفسر نظرية المنفعة انحدار منحنى الطلب من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين ، اي لماذا يقوم المستهلك بشراء كمية أكبر من السلعة كلما انخفض سعرها.

(3) باستعمالك لنقطتي توازن مختلفتين لمستهلك في السوق ، وضح كيف يمكن استنباط منحنى طلب.

السؤال الثالث :

(1) ماهو منحنى السواء؟ (2) وما هي خريطة السواء؟ (3) وما هو خط الميزانية؟

(4) ما هو الاختلاف الاساسي بين نظرية المنفعة ونظرية منحنيات السواء من حيث تفسيرهما لتوازن المستهلك في السوق.

السؤال الرابع :

(1) كيف يمكن استنباط منحنى الطلب باستعمال نقطة التوازن حسب ما اوضحته نظرية منحنيات السواء.

(2) حدد نقطة التوازن على خريطة السواء لفظيا وخطيا .

الباب الخامس
نظرية الإنتاج

سنتكلم في هذا الباب أولا عن عملية الإنتاج باستعمال متغير واحد من عوامل الإنتاج (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) ، ومن بعدها سنقوم بشرح استعمال متغيرين من عوامل الإنتاج في العملية الإنتاجية (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها).

أولا : استعمال متغير واحد في الإنتاج :-

قبل البدء في التكلم عن نظرية الإنتاج ، نود أن نميز بين ما يسمى بالفترات الزمنية لدى الاقتصاديين ، وذلك لعلاقة هذه الفترات في التمييز بين عوامل الإنتاج من ناحية وعلاقتها أيضا في التمييز بين أنواع التكاليف في الباب القادم من ناحية أخرى. فالفترة الزمنية القصيرة جدا لا تسمح للمنشأة بتغيير إنتاجها ، وعلى هذا الأساس ، فإن عرض السلعة خلال هذه الفترة الزمنية يكون ثابتا ويتحدد السعر تبعا لذلك بناء على الطلب وحده. أي إنه خلال هذه الفترة لايتمكن صاحب الإنتاج من تغيير أي من عوامل الإنتاج الثابتة والمتغيرة.

أما الفترة القصيرة فهي تلك الفترة الزمنية التي تسمح للمنشأة بتغيير الإنتاج ، وذلك عن طريق تغيير عوامل الإنتاج المتغيرة فقط.

أما الفترة الزمنية الطويلة فهي فترة زمنية مناسبة تمكن صاحب الإنتاج من تغيير الإنتاج بتغيير عوامل الإنتاج الثابتة أيضا . أي إن هذه الفترة هي مدة طويلة جدا بحيث يصبح بإمكان صاحب العمل خلالها من تغيير جميع عوامل الإنتاج .

وتجدر الإشارة هنا إلى أن أية عملية إنتاجية سواء كانت زراعية، صناعية ، أم خدمية، تحتاج إلى توفر ما يسمى بعوامل الإنتاج المتغيرة وعوامل الإنتاج الثابتة لإنجازها ويمكن التمييز بين هذين النوعين من المدخلات في العملية الإنتاجية كمايلى:-

عوامل الإنتاج المتغيرة : هي تلك العوامل التي تتغير بتغير كمية الإنتاج ، وهذه العوامل يمكن لصاحب الإنتاج تغييرها في الفترة الزمنية القصيرة ، وتشمل الأيدي العاملة ، المواد الخام ، الوقود ، الشحوم ، قطع الغيار .... الخ. فمن البديهي أن نلاحظ أن المنشأة المنتجة تستطيع أن تزيد من إنتاجها إذا زادت من كمية مثل هذه العوامل السابقة الذكر ، وأن تقلل من إنتاجها بتخفيض مساهمة هذه العوامل في العملية الإنتاجية أيضا. ونلاحظ كذلك أن هذه العوامل يسهل زيادة كميتها أو التقليل منها بسهولة وفي الحال ، وبذلك يرتبط تعريف هذه العوامل المسماة بعوامل الإنتاج المتغيرة بالفترة الزمنية القصيرة.

عوامل الإنتاج الثابتة : هي تلك العوامل التي لا تتغير بتغير كمية الإنتاج ، ولا يستطيع فيها صاحب الإنتاج تغييرها في الفترة الزمنية القصيرة ، ولكنه يستطيع تغييرها خلال الفترة المسماة بالفترة الزمنية الطويلة. وعوامل الإنتاج الثابتة تشمل المباني والآلات الضخمة والفنيين والمهندسين والموظفين بعقود. فكل هؤلاء يعتبرون عوامل إنتاج ثابتة، لأنه ليس من الممكن على صاحب العمل زيادتهم أو التقليل منهم حينما يشاء خلال العملية الإنتاجية فالزيادة أو التقليل منهم يحتاج إلى وقت طويل حتى يتمكن صاحب الإنتاج من فعل ذلك.

والعملية الإنتاجية هي خلط عوامل الإنتاج بنسب معينة لإنتاج كمية من الإنتاج ، ويعبر عن هذه العلاقة بين المدخلات (INPUTS) والمخرجات (OUTPUTS) بدالة الإنتاج ، وتكتب رمزيا باختصار كما يلي:-

ك = د (أ ، ج)

حيث تعبر عن أن كمية الإنتاج تتوقف على عوامل الإنتاج المتغيرة (أ) وعوامل الإنتاج الثابتة المعبر عنها في العلاقة السابقة بالرمز (ج).

ويقوم المنظم في هذه العملية بدور هام حيث إنه يسعى دائما إلى تحقيق الكفاءة التكنولوجية والكفاءة الاقتصادية معا عند اختياره للتوليفة المناسبة من

عوامل الإنتاج اللازمة في العملية الإنتاجية ، ونعني بالكفاءتين المذكورتين أعلاه ما يلي:-

1) الكفاءة التكنولوجية (TECHNOLOGICAL EFFICIENCY) : ويمكن التوصل إلى هذه الكفاءة عن طريق الوصول إلى أعظم إنتاج بنفس القدر من عوامل الإنتاج ، أو بمعنى آخر : استعمال أقل قدر ممكن من عوامل الإنتاج لإنتاج نفس القدر من الإنتاج.

2) الكفاءة الاقتصادية (ECONOMICAL EFFICIENCY): عند اختيار المنظم للتوليفات اللازمة من عوامل الإنتاج التي تعظم الإنتاج ، يلزمه حينئذ أن يتأكد من الوصول إلى التوليفة التي تحقق له أعظم إنتاج بأقل تكاليف ممكنة. وهكذا فالكفاءة الاقتصادية تعني اختيار توليفة الإنتاج بأقل التكاليف اللازمة للحصول على نفس الإنتاج أو الحصول على أقصى إنتاج من عوامل الإنتاج بنفس التكاليف.

قانون تناقص الغلة : إن هذا القانون من القوانين الاقتصادية الهامة التي تشير إلى أهمية حساب ما يمكن لوحدة إنتاجية من استيعابه من عوامل الإنتاج المتغيرة وليكن عنصر العمل مثلا، حيث أن كل وحدة إنتاجية عندها درجة استيعاب قصوى لليد العاملة تتوقف على مدى توفر عنصر الإنتاج الثابت في تلك الوحدة. وإذا لم يراع المنظم درجة استيعاب وحدته الإنتاجية من اليد العاملة بالنسبة لعوامل الإنتاج الثابتة ، فان الإنتاج الحدي لعنصر العمل يبدأ في الانخفاض ليصل إلى درجة الصفر ومن بعدها يكون سالبا.

منطوق قانون تناقص الغلة : "إذا أضفنا وحدات متساوية ومتتالية من عنصر إنتاج متغير إلى عنصر آخر ثابت ، في أي وحدة إنتاجية ، فإننا نلاحظ بعد حين أن الإنتاج الحدي يتضاءل". وقبل أن نوضح هذا القانون من جدول الإنتاج (8) الفرضي اللاحق ، يجدر بنا التطرق إلى بعض التعريفات الخاصة بنظرية الإنتاج.

أ) الإنتاج الكلي : هو مجموع ما ينتج في منشأة إنتاجية من سلع أو خدمات كمساهمة لعوامل الإنتاج المتغيرة والثابتة الداخلة في العملية الإنتاجية.

ب) متوسط الإنتاج : هو عبارة عن قسمة حصيلة ما أنتجته المنشأة من إنتاج على عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية ، وهو رقم تقريبي لما ينتجه عامل الإنتاج بالمنشأة ويعبر في حقيقته على مستوى دخل المنتج بالوحدة الإنتاجية، فكلما ارتفع متوسط الإنتاج كان ذلك دليلا (في الغالب) على ارتفاع دخل الفرد وبالتالي زيادة رفاهيته في ذلك المجتمع.

الإنتاجية الحدية : هي مساهمة كل عنصر من عناصر الإنتاج وحده في الإنتاج ، وبمعنى آخر فالإنتاج الحدي هو ما تضيفه كل وحدة من وحدات الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية من انتاج إلى الإنتاج الكلي . وبالرموز يمكن القول إن الإنتاج الحدي هو التغير في الإنتاج مقسوما على التغير في عوامل الإنتاج أي إن :

الإنتاج الحدي = Δ ك ÷ Δ ل

حيث إن Δ ك = ك2 – ك1 أ ي التغير في الإنتاج

Δ ل = ل2 – ل1 أي التغير في وحدات العمل

وإذا ما عبرنا عن دالة الإنتاج بمنحنى الإنتاج ، فان الإنتاجية الحدية تمثل ميل ذلك المنحنى عند نقطة معينة حيث إن :

ميل منحنى الإنتاج = التغير الرأسي ÷ التغير الأفقي أي $\frac{\text{التغير في (ك)}}{\text{التغير في (ل)}}$

وهذا بالضبط = $\frac{\Delta \text{ ك}}{\Delta \text{ ل}}$ وهذا ما يعبر عنه بالإنتاج الحدي رمزيا .

من الجدول التالي نلاحظ أن العمود الأول يمثل عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية ، ولأجل التبسيط اكتفينا بعنصر العمل (ل) ليكون ممثلا لجميع عوامل الإنتاج المتغيرة الداخلة في العملية الإنتاجية. أما عوامل الإنتاج الثابتة فتعتبر ثابتة في الفترة الزمنية القصيرة هذه وبذلك لم يرد ذكرها في الجدول.

وهكذا فالعمود الأول من الجدول والعمود الثاني منه يمثلان علاقة عوامل الإنتاج المتغيرة بالإنتاج الكلي ، أي إن المعلومات الإحصائية الممثلة في كل من

العمودين السابقين تمثل معلومات دالة الإنتاج السابق ذكرها ، ومنهما أيضا يمكن رسم منحنى الإنتاج الكلي. فإذا تمعنا في عمود الإنتاج الكلي نلاحظ أن الإنتاج يتزايد

الجدول (8)

الإنتاج الكلي ومتوسط الإنتاج والإنتاج الحدي

عوامل الإنتاج (ل)	الإنتاج الكلي (ك)	متوسط الإنتاج = ك ÷ ل	الإنتاج الحدي = Δك ÷ Δل
0	0	0	0
1	8	8	8
2	28	14	20
3	57	19	29
4	76	19	19
5	90	18	14
6	96	16	6
7	98	14	2
8	98.8	12.35	.8
9	99	11	.2
10	99	9.9	0
11	97	8.8	2–

بدرجة متزايدة حتى وحدة العمل الثالثة. فبزيادة وحدة العمل الثانية تضاعف الإنتاج بمقدار اكثر من ثلاث مرات أي من 8 إلى 28 وحدة ، أما عند زيادة وحدة العمل الثالثة فان الإنتاج الكلي قد زاد أكثر من مرتين على سابقه، أي إن الإنتاج قد زاد من 28 إلى 57 وحدة ، وهذه المرحلة من مراحل الإنتاج تسمى بمرحلة تزايد الغلة أي بمعنى أن عنصر العمل اللاحق يساهم بكمية إنتاج أكبر من عنصر العمل الذي سبقه ، وهذا يتضح عند فحصنا للمعلومات المذكورة في العمود الأخير الخاص

بالإنتاج الحدي ، فالمنتج الأول كانت مساهمته لوحده في العملية الإنتاجية 8 وحدات في حين إن الوحدة الثانية من عنصر العمل كانت مساهمتها ما مقداره 20 وحدة أي أكثر مما سبق وساهمت به وحدة العمل الأولى ، وكذلك نلاحظ إن وحدة العمل الثالثة وحدها قد ساهمت بما مقداره (29) وحدة من الإنتاج أي أكثر مما ساهمت به الوحدة السابقة لها في العملية الإنتاجية .

ولكن بداية من عنصر العمل الرابع فما بعده يبدأ ما يسمى بقانون تناقص الغلة في السريان . فالوحدة الرابعة من العمل كانت إنتاجيتها الحدية (19) وحدة، أما مساهمة الوحدة الخامسة فكانت (14) وحدة إنتاج والوحدة السادسة ساهمت بما مقداره (6) وحدات ، وهكذا تتضاءل مساهمة كل وحدة لاحقة عما ساهمت به وحدة سابقة من وحدات العمل في العملية الإنتاجية. وهذا ما ينص عليه قانون تناقص الغلة السابق ذكره الذي يقول "إذا أضفنا وحدات متساوية ومتتالية من عنصر متغير إلى آخر ثابت ، فإننا نلاحظ بعد حين إن الإنتاج الحدي يتضاءل" ، فمنذ بداية استخدام وحدة العمل الرابعة فما فوق أخذ الإنتاج الحدي ينخفض باستمرار ابتداء من (19) وحدة من الإنتاج كمساهمة لوحدة العمل الرابعة إلى أن وصل الإنتاج الحدي إلى الصفر عند إضافة وحدة العمل العاشرة إلى العملية الإنتاجية، وبعدها انخفض الإنتاج الحدي إلى (–2) ، أي بالسالب عندما أضفنا الوحدة الحادية عشرة من وحدات العمل إلى العملية الإنتاجية.

وبالتمعن في الأرقام الممثلة للإنتاج الكلي ومتوسط الإنتاج والإنتاج الحدي بالجدول السابق ، نلاحظ أن هناك علاقات هامة بين تلك المقاييس الثلاثة :–

(1) إن الإنتاج الحدي يصل إلى نهايته العظمى عند وحدة العمل الثالثة فيكون (29) وحدة إنتاج وهذه النقطة تماثلها على منحنى الإنتاج الكلي ما يسمى بنقطة الانعكاس التي تعرف بأنها تلك النقطة التي يغير فيها منحنى الإنتاج الكلي اتجاهه أومساره.

(2) من الجدول أيضا نلاحظ أنه عندما تصل وحدات العمل إلى أربع وحدات يكون متوسط الإنتاج قد وصل إلى نهايته العظمى (19) وحدة وعندها يكون الإنتاج الحدي للوحدة الرابعة يساوي (19) وحدة أيضا.

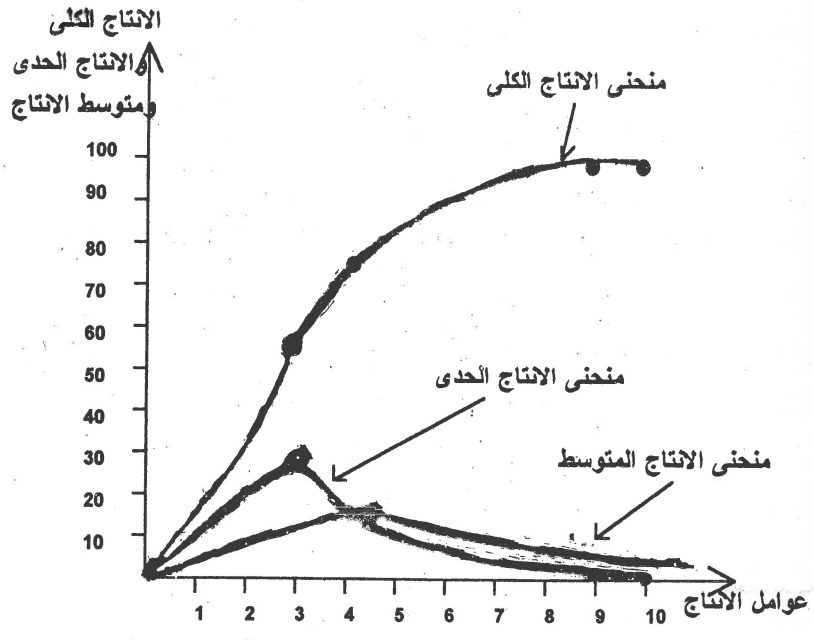
(3) عندما يصل الإنتاج الكلي نهايته العظمى (99) وحدة يكون عدد عناصر الإنتاج المشاركة في العملية الإنتاجية قد وصل إلى (10) وحدات عمل ، وعندها يكون الإنتاج الحدي لوحدة العمل العاشرة والأخيرة يساوي صفرًا ، وبعد هذه النقطة يقل الإنتاج الكلي عن (99) وحدة ويكون الإنتاج الحدي سالبا.

إن نفس المعلومات الإحصائية المعروضة في الجدول السابق يمكن توقيعها بمقياس رسم مناسب على ورق رسم فنحصل بذلك على المنحنيات الموضحة بالشكل (42).

فعند توقيع الأرقام المدونة في العمود الأول مع ما هو موجود من أرقام في العمود الثاني نحصل على ما يسمى بمنحنى الإنتاج الكلي ، حيث إن الاتجاه الأفقي موقع عليه وحدات العمل المدونة في العمود الأول من الجدول من (1 إلى 11)، أما الاتجاه الرأسي فموقع عليه كميات الإنتاج المرصودة في العمود الخاص بالإنتاج الكلي في الجدول السابق. ومن هذين المحورين يمكن توقيع الإحداثيات المثلة لعوامل الإنتاج وما يقابلها من إنتاج ، ثم نوصل هذه الإحداثيات لنحصل على منحنى الإنتاج الكلي، الموضح أدناه حسب الشكل (42). وبنفس الطريقة يمكن الحصول على منحنى متوسط الإنتاج وذلك بتوقيع الإحداثيات المثلة للقيم الموجودة في العمود الأول من الجدول وكذلك القيم المثلة لمتوسط الإنتاج من العمود الثالث كما في الشكل (42).

ويمكن أن نحصل على منحنى الإنتاج الحدي بتوقيع المعلومات الموجودة في العمود الأول كما سبق على المحور الأفقي. والمعلومات الإحصائية الخاصة بالناتج الحدي المدونة بالعمود الرابع على المحور الرأسي ثم توقيع الإحداثيات المقابلة لقيم

العمل والناتج الحدي وبتوصيل هذه الإحداثيات نحصل على المنحنى الموضح بالشكل (42) وهو منحنى الإنتاج الحدي .



الشكل (42)

ومن الشرح السابق لمنحنيات الإنتاج الثلاثة اتضح أن هناك علاقة وثيقة بينهما ، ويمكن التأكيد على هذه العلاقة بدراسة منحنى الإنتاج الكلي ومعرفة ثلاث نقاط هامة عليه تمكننا من اشتقاق كل من منحنى الإنتاج الحدي ومتوسط الإنتاج التقريبي لذلك المنحنى وبدون توفر المعلومات الإحصائية لذلك . ويمكن تحديد تلك النقاط الثلاث على أي منحنى إنتاج كما يلي:

أ- نقطة الانعكاس : وتعرف بأنها النقطة التي يغير فيها منحنى الإنتاج الكلى اتجاهه أو مساره ، ويمكن تعريفها أيضا بأنها تلك النقطة التي يصل فيها ميل

منحنى الإنتاج الكلى نهايته العظمى . ونقطة الانعكاس كذلك هي تلك النقطة التي يصل فيها الإنتاج الحدي إلى نهايته العظمى ، وبهذه المواصفات التي سبق ذكرها يمكن القول أن نقطة الانعكاس لمنحنى الإنتاج الكلي في الشكل (43) العلوي هي تلك النقطة المقابلة للمنتج الثالث في الشكل السفلي وما مقداره (29) من إنتاج حدي على المحور الرأسي من الشكل.

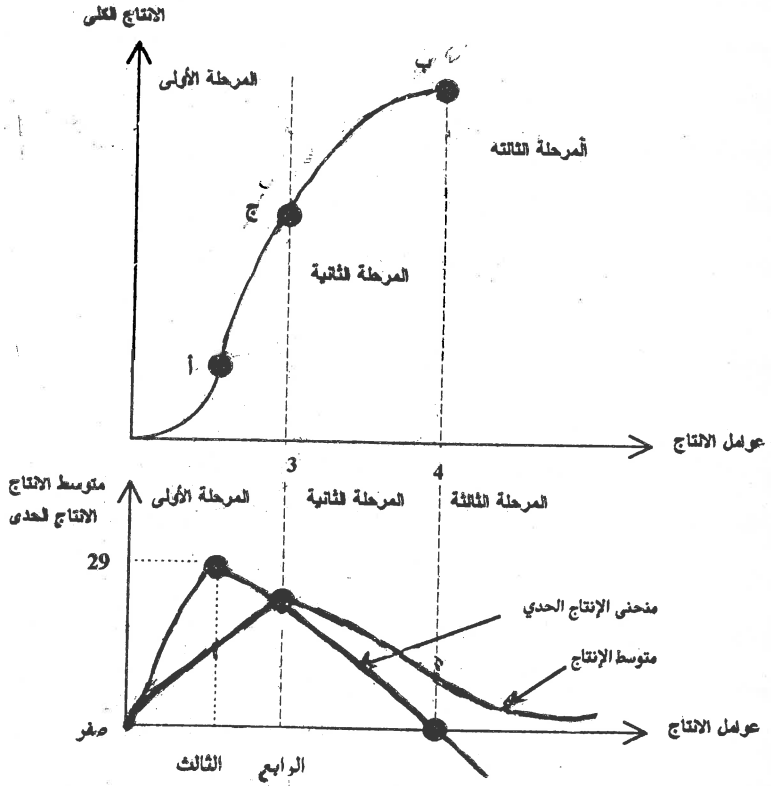
ب- نقطة التماس : هي تلك النقطة التي يتماس فيها خط مستقيم مرسوم من نقطة الأصل مع منحنى الإنتاج الكلي ، ونلاحظ أنه عند هذه النقطة يتساوي الإنتاج الحدي ومتوسط الإنتاج ويصل عندها متوسط الإنتاج مقابل استخدام (4) وحدات من عوامل الإنتاج نهايته العظمى ، ويلاحظ عند ذلك أن منحنى متوسط الإنتاج قد تقاطع مع منحنى الإنتاج الحدي ، وهكذا فعند هذه النقطة يكون كل من متوسط الإنتاج والإنتاج الحدي يساوي (19) وحدة إنتاج حسب ما هو موضح بالجدول (7) وحسب الشكل (43) السفلي.

ج- النقطة التي يصل فيها الإنتاج الكلي إلى نهايته العظمى : وهذه النقطة تقع في قمة منحنى الإنتاج الكلي . حيث يكون الإنتاج الكلي قد وصل إلى نهايته العظمى ، وهو ما مقداره (99) وحدة إنتاجية. ويقابل تلك النقطة على مستوى منحنى الإنتاج الحدي ما مقداره (صفر) من الإنتاج الحدي. وإذا تعدى الإنتاج هذه النقطة فان الإنتاج الكلي يقل عن (99) وحدة، وان الإنتاج الحدي تبعا لذلك يكون سالبا.

اشتقاق منحنى متوسط الإنتاج ، والإنتاج الحدي من منحنى الإنتاج الكلي:-

بعد أن تعرفنا على النقاط الثلاث الهامة على منحنى الإنتاج ، يمكننا الاستعانة بها لاشتقاق كل من منحنى الإنتاج الحدي ومنحنى متوسط الإنتاج ، فالشكل (43) العلوي يبين منحنى إنتاج تقليدي الشكل ، فنقطة الانعكاس واضح موقعها حيث يغير عندها منحنى الإنتاج الكلي اتجاهه ومشار إليها في الرسم

بالحرف (أ) وحيث أنها تمثل تلك النقطة التي يصبح فيها الإنتاج الحدي أعلى ما يمكن،فبذلك يقابلها في الجزء السفلي من الشكل أعلى نقطة لمنحنى الإنتاج الحدي .



الشكل (43)

أما عند قمة منحنى الإنتاج الكلي المشار إليها بالحرف (ب) فان الناتج الحدي المقابل لتلك النقطة يكون صفراً ، وعلى هذا فإننا قد تحصلنا على نقطتين على منحنى الإنتاج الحدي وهما النقطة التي تمثل قمته ونقطة أخرى تمثل وصوله إلى الصفر ، فبتوصيل هاتين النقطتين ببعضهما من جهة وبتوصيل قمة المنحنى بنقطة الأصل من جهة أخرى ، نتحصل على منحنى الإنتاج الحدي التقريبي.

ومن معرفة نقطة التماس (ج) وهى تلك النقطة التي يتساوى فيها الإنتاج الحدي بمتوسط الإنتاج وكون متوسط الإنتاج يصل إلى قمته عندها ، فإنه بالجزء السفلي من الرسم إذا ابتدأنا في رسم منحنى متوسط الإنتاج من نقطة الأصل لابد أن تكون قمة هذا المنحنى على نفس مستوى نقطة التماس (ج) وعندها لابد لمنحنى متوسط الإنتاج من الانحدار تدريجيا ليقرب من المحور الأفقي الممثل لعوامل الإنتاج ، ولكنه لا يتقاطع معه. وبهذا استطعنا أن نشتق منحنى متوسط الإنتاج ومنحنى الإنتاج الحدي بمعرفتنا لمواقع نقطة الانعكاس ونقطة التماس ونقطة قمة الإنتاج على منحنى الإنتاج الكلي .

مراحل الإنتاج :-

يقسم الاقتصاديون المساحة المحصورة تحت منحنى الإنتاج الكلي إلى ثلاث مراحل كمايلي:

المرحلة الأولى : وهذه تبدأ من نقطة الأصل ، وتنتهي عند نقطة التماس ، أي نهاية هذه المرحلة تكون عند النقطة التي يتساوى فيها متوسط الإنتاج مع الإنتاج الحدي، ويكون عندها متوسط الإنتاج قد وصل إلى نهايته العظمى.

المرحلة الثانية : وهذه تبتدئ من النقطة التي يتساوى فيها الإنتاج الحدي مع متوسط الإنتاج وتنتهي عند النقطة التي يصل فيها الإنتاج الكلي إلى نهايته العظمى التي يكون عندها الإنتاج الحدي يساوى صفرا.

المرحلة الثالثة : تبتدئ هذه المرحلة عند وصول الإنتاج إلى نهايته العظمى اي عند النقطة التي يكون فيها الإنتاج الحدي يساوى صفرا ويستمر عندها بالسالب.

وبفحص ما يحدث في المرحلة الأولى من الإنتاج نجد أن متوسط الإنتاج في تزايد ويصل قمته عند نهاية هذه المرحلة ، كذلك نجد أن الإنتاج الكلي يتزايد في هذه المرحلة وان الإنتاج الحدي موجب بها ، وهكذا فانه لتحقيق الكفاءة التكنولوجية يجب عدم التوقف عن الإنتاج عند هذه المرحلة. وبفحص المرحلة الثالثة نجد أن بدايتها تكون الإنتاجية الحدية لعامل الإنتاج صفرا ، وتستمر

بالسالب بعدها ولذلك فانه ليس من المعقول أن يتم الإنتاج عند هذه المرحلة. وعلى هذا فانه ينصح دائما أن يتم الإنتاج في المرحلة الثانية من مراحل الإنتاج المذكورة حيث انه عند هذه المرحلة يصل متوسط الإنتاج إلى نهايته العظمى عند نهايتها ، ويستمر موجبا خلالها ويكون عندها الإنتاج الحدي موجبا والإنتاج الكلي متزايداً ليصل إلى ذروته عند نهايتها ، انظر الشكل (43).

ثانيا: استعمال متغيرين من عوامل الإنتاج في العملية الإنتاجية:-

سبق أن تكلمنا عن دالة الإنتاج ك = د(أ ،ج) ومنحنى الإنتاج الممثل لهذه الدالة الذي يعبر في حقيقة الأمر عن تغير عامل واحد من عوامل الإنتاج مع استخدام عامل آخر ثابت ، وهذا يعنى أن عملية الإنتاج هذه تتم خلال ما يسمى بالفترة الزمنية القصيرة وهي الفترة التي لايمكن خلالها من تغيير عوامل الإنتاج الثابتة.

أما في حالة استعمال ما يسمى بمنحنيات الإنتاج المتساوية لشرح العملية الإنتاجية فانه بالإمكان استعمال متغيرين اثنين في العملية الإنتاجية ، وعليه فان دالة الإنتاج السابقة يمكن كتابتها في هذه الحالة وبدون وجود عنصر إنتاج ثابت هكذا ك = د(أ ، ج) ويعنى هذا أن العملية الإنتاجية في هذه الحالة تتم في المرحلة الزمنية الطويلة أي إن كل عوامل الإنتاج متغيرة.

إن تفسير عملية الإنتاج باستعمال منحنيات الإنتاج المتساوية تعتمد على نفس الأسس المتبعة في دراسة سلوك الفرد في السوق باستعمال منحنيات السواء وخط الميزانية ، غير أن التسميات تختلف هنا.

فمنحنى الإنتاج المتساوي (منحنى السواء الإنتاجي): هو منحنى يمثل توليفات عديدة من عاملين من عوامل الإنتاج التي تعطي نفس كمية الإنتاج، علما بأن خصائص هذه المنحنيات هي نفس خصائص منحنيات السواء السابق دراستها.

خريطة منحنيات الإنتاج المتساوية : تمثل عدداً لإنهائياً من منحنيات الإنتاج المتساوي وهي تعكس مستويات الإنتاج المستهدفة والملبية لشرط الكفاءة التكنولوجية .

وهكذا فان خريطة منحنيات الإنتاج المتساوية تمثل في حقيقتها طموحات ورغبات الوحدة الإنتاجية. ولتحقيق هذه الطموحات لابد من توفير الأموال اللازمة للوصول لأي مستوى من مستويات الإنتاج هذه. وعلى هذا فما يمكن للوحدة الإنتاجية عمله يتلخص فيما يسمى بخط التكاليف المتساوي.

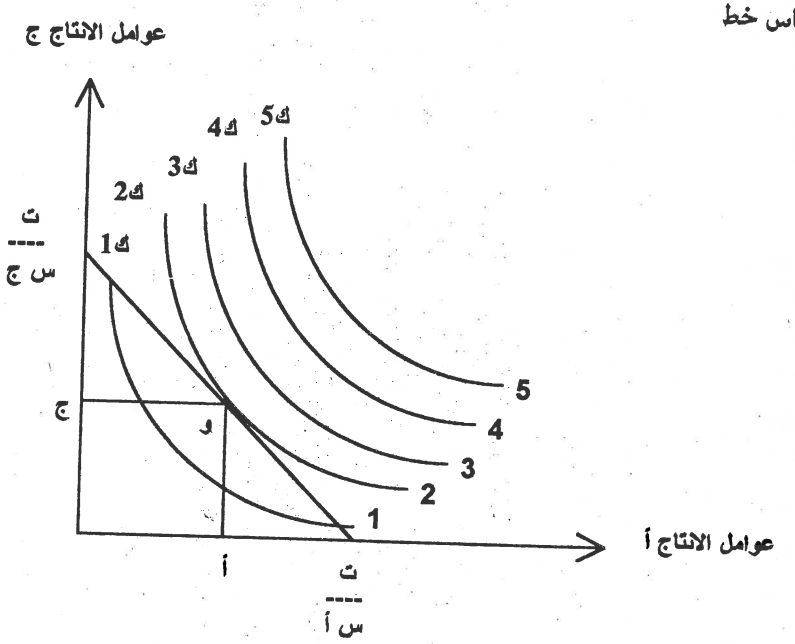
خط التكاليف المتساوي : هو يحدد ما يمكن للوحدة الإنتاجية عمله. وهذا يتحدد بمعرفة إجمالي المصروفات المرصودة للعملية الإنتاجية من جهة وأسعار عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية من جهة أخرى.

فإذا افترضنا أن الأموال المرصودة يرمز لها بالرمز (ت) وان ثمن أحد عنصري الإنتاج هو (س أ) وان ثمن عنصرا لإنتاج الأخر هو (س ج).

إذاً فان المنشأة الإنتاجية هذه تستطيع أن تقوم بشراء ما مقداره (ت ÷ س أ) وحدة من عنصر (أ) ولا شيء من عنصر (ج) أو أنها تقوم بشراء ما مقداره (ت ÷ س ج) وحدة من عنصر (ج) ولا شيء من عنصر (أ). وهكذا استطعنا الحصول على نقطتين على خط التكاليف المتساوي للمنشأة وهما (ت÷ س أ) و (ت÷ س ج) وبهذا يمكننا رسم هذا الخط ، وبتوفر خريطة منحنيات الإنتاج المتساوية للوحدة الإنتاجية ، وبمعرفتنا لخط التكاليف المتساوي يمكن تحديد مستوى الإنتاج الذي يرضي كلا من شرطي الكفاءة التكنولوجية والاقتصادية. والشكل (44) التالي يوضح خريطة منحنيات الإنتاج المتساوي وخط التكاليف المتساوي والنقطة التي يتم فيها الإنتاج.

فالشكل(44) يوضح منحنيات الكميات المتساوية الممثلة لكميات الإنتاج ك1 ، ك2 ، ك3 ، ك4 ، ك5 والممكن إنتاجها تكنولوجيا. أي إن هذه الخريطة تبين ما تريد المنشأة الإنتاجية أن تفعله تحت أفضل الطرق التكنولوجية المتاحة.أما منحنى

التكلفة المتساوي (ت÷ س أ ، ت÷ س ج) فهو يحدد الخيار الاقتصادي من حيث خلط عوامل الإنتاج اللازمة في العملية الإنتاجية وبأقل تكلفة. فعند نقطة تماس خط



الشكل (44)

التكلفة المتساوي مع منحنى الكميات المتساوي (2) تستعمل المنشأة الكمية (أ) من عوامل الإنتاج الموضحة على المحور الأفقي والكمية (ج) من عوامل الإنتاج الموضحة على المحور الرأسي لإنتاج الكمية (ك2) من السلعة ومستوفية بذلك الكفاءة الاقتصادية والتكنولوجية ، حيث أنه عند نقطة التماس (و) يكون ميل خط التكلفة المتساوي (ت÷ س أ ، ت÷ س ج) هو (س أ ÷ س ج) .

أي إن (سعر عامل الإنتاج أ ÷ سعر عامل الإنتاج ج) يساوى ميل منحنى الكميات المتساوية (ك2) وهو (التغير في ك ج ÷ التغير في ك أ) وهذا بدوره يساوي درجة الإحلال الفني لعامل الإنتاج (أ) محل عامل الإنتاج (ج) وهو ما يساوي ميل

منحنى الكميات المتساوية عند نقطة التماس السابق ذكرها .. وهكذا فالنقطة (و) هي النقطة المثلى للإنتاج اقتصاديا و تكنولوجيا حيث عندها يكون :-

$$\frac{\text{سعر عامل الإنتاج أ}}{\text{سعر عامل الإنتاج ج}} = \frac{\text{التغير في كمية عامل إنتاج ج}}{\text{التغير في كمية عامل إنتاج أ}} = \frac{\text{الإنتاج الحدي لعامل الإنتاج أ}}{\text{الإنتاج الحدي لعامل الإنتاج ج}} =$$

درجة الإحلال الفني لعامل الإنتاج (أ) محل عامل الإنتاج (ج) .

وخلاصة الأمر أن منحنى الكميات المتساوي يعبر عما تريد المنشأة المنتجة أن تفعله ، في حين أن خط التكلفة المتساوي يعبر عما يمكن للمنشأة أن تفعله. فالمنشأة إذا تود أن تصل إلى أعلى منحنى كميات متساو بالإمكانيات المالية المتوفرة لها والمتمثلة في خط التكلفة المتساوي ، وهكذا فان المنشأة تقوم بالإنتاج حيث يتماس خط التكلفة المتساوي مع منحنى الكميات المتساوي في نقطة (و) حسب ما سبق ذكره.

ملخص

أولا: أية عملية ، إنتاجية كانت أو خدمية ، تحتاج إلى توليفة معينة من عوامل الإنتاج المتغيرة وعوامل الإنتاج الثابتة.

وتعرف عوامل الإنتاج المتغيرة بأنها تلك العوامل التي تتغير بتغير كمية الإنتاج ، ويمكن لصاحب الإنتاج تغييرها في الفترة الزمنية القصيرة.

أما عوامل الإنتاج الثابتة فهي تلك العوامل التي يتكبدها صاحب الإنتاج سواء انتج أو لم ينتج ، ولا يمكن لصاحب الإنتاج من تغييرها إلا خلال ما يسمى بالفترة الزمنية الطويلة. ومن أمثلة عوامل الإنتاج المتغيرة ، الأيدي العاملة ، المواد الخام ، الوقود ، قطع الغيار ، الشحوم ، الزيوت ، الطاقة الكهربائية .. الخ. أما عوامل الإنتاج الثابتة فهي تشمل المباني ، الأرض ، الآلات الضخمة ، الفنيين والموظفين بعقود. ومن الجدير بالذكر إن صاحب الإنتاج يسعى من وراء تشغيل وحدته الإنتاجية للوصول إلى الكفاءة التكنولوجية باستعمال اقل قدر من عوامل الإنتاج لإنتاج نفس القدر من الإنتاج ، وكذلك يسعى للوصول إلى الكفاءة الاقتصادية وذلك باستعمال توليفة من عوامل الإنتاج بأقل التكاليف المكنة.

ثانيا: (1) قانون تناقص الغلة :-"إذا أضفنا وحدات متساوية ومتتالية من عنصر إنتاج متغير إلى عنصر آخر ثابت ، في أي وحدة إنتاجية ، فإننا نلاحظ بعد حين أن الإنتاج الحدي يتضاءل".

(2) الإنتاج الحدي:- هو ما تضيفه وحدة عمل أخيرة متغيرة ، من عوامل الإنتاج ، من إنتاج إلى الإنتاج الكلي .

(3) متوسط الإنتاج:- عبارة عن الإنتاج الكلي مقسوما على عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية ، وهو بالتالي يوضح متوسط إنتاجية الوحدة من عنصر الانتاج المتغير .

ثالثا: (1) منحنى الإنتاج الكلي هو عبارة عن ترجمة خطية للعلاقة الناجمة بين عوامل الإنتاج والإنتاج المتحصل عليه من هذه العوامل.

(2) ويمكن تحديد ثلاث نقاط هامة على منحنى الإنتاج الكلي هي:-

(أ) نقطة الانعكاس : وهي النقطة التي يغير فيها المنحنى اتجاهه أي يصل عندها الإنتاج الحدي نهايته العظمى.

(ب) نقطة التماس : وهي النقطة التي يتساوى عندها متوسط الإنتاج والإنتاج الحدي ويصل عندها متوسط الإنتاج إلى أقصاه.

(ج) نقطة أقصى إنتاج : وهي نقطة قمة منحنى الإنتاج الكلي ، حيث يكون الإنتاج الكلي قد وصل إلى نهايته العظمى والإنتاج الحدي قد وصل إلى الصفر.

رابعا: يقسم الاقتصاديون المساحة الواقعة تحت منحنى الإنتاج الكلي إلى ثلاث مراحل إنتاج وهى :

(1) المرحلة الأولى: وتبتدىء من بداية الإنتاج وتنتهي عند نقطة التماس

(2) المرحلة الثانية: وتبتدىء عند نهاية المرحلة الأولى وتنتهي عند النقطة التي يصل فيها الإنتاج الحدي إلى الصفر والإنتاج الكلي إلى نهايته العظمى.

(3) المرحلة الثالثة: وتبتدىء من نهاية المرحلة الثالثة ويستمر عندها الإنتاج الحدي بالسالب.

خامسا: يمكن توضيح استعمال متغيرين في العملية الإنتاجية وذلك باستعمال ما يسمى بمنحنيات الإنتاج المتساوية ، ويعنى هذا إن العملية الإنتاجية تتم خلال الفترة الزمنية الطويلة حيث تكون عندها كل عوامل الإنتاج متغيرة.

فخريطة منحنيات الإنتاج المتساوية تمثل في حقيقتها طموحات ورغبات الوحدة الإنتاجية الملبية شرط الكفاءة التكنولوجية . ولتحقيق هذه الطموحات لابد من توفير الأموال للوصول لأي مستوى من مستويات الإنتاج هذه.

أما ما يعرف بخط التكاليف المتساوي فهو يعبر عما يمكن للوحدة الإنتاجية عمله. ويمكن تحديده بمعرفة إجمالي المصروفات المرصودة للإنتاج وأسعار عوامل الإنتاج المستخدمة . وعند نقطة تماس خط التكاليف المتساوي مع أحد منحنيات الإنتاج المتساوية يتم عندها تحديد عوامل الإنتاج المستخدمة وكمية الإنتاج الممكنة.

أسئلة للمراجعة

السؤال الأول: عرف مايلى:-

(1) عوامل الإنتاج المتغيرة (2) عوامل الإنتاج الثابتة

(3) الإنتاج الحدي (4) متوسط الإنتاج

السؤال الثاني: وضح بالرسم :-

(أ) منحنى الإنتاج الكلي موقّعا عليه نقطة الانعكاس ، نقطة التماس والنقطة التي يصل عندها الإنتاج الكلي إلى نهايته العظمى.

(ب) من الرسم السابق وبمعرفتك للثلاث نقاط سابقة الذكر ، ارسم منحنى الإنتاج الحدي ومنحنى متوسط الإنتاج.

السؤال الثالث:

(أ) اذكر مراحل الإنتاج الثلاث مبينا بداية ونهاية كل مرحلة بالشرح والرسم.

(ب) أين ينصح الاقتصاديون بالإنتاج ولماذا؟

السؤال الرابع: عرف مايلي:-

(أ) خريطة منحنيات الإنتاج المتساوي

(ب) خط التكاليف المتساوي

(ج) حدد نقطة الإنتاج في حالة استعمال اكثر من متغير في العملية الإنتاجية.

الباب السادس
نظرية التكاليف

سبق أن ذكرنا عند دراستنا لنظرية الإنتاج، أن العملية الإنتاجية سواء كانت خدمية أم سلعية تحتاج إلى خلط عوامل إنتاج متغيرة وأخرى ثابتة. والآن نقول إن عوامل الإنتاج المتغيرة هذه لا يمكن الحصول عليها إلا بمقابل ، وعوامل الإنتاج الثابتة أيضاً تتطلب تكاليف للحصول عليها . فمصروفات صاحب الإنتاج على ما يسمى بعوامل الإنتاج المتغيرة يطلق عليها تكاليف متغيرة ، أما التكاليف التي يتكبدها صاحب الإنتاج على ما يسمى بعوامل الإنتاج الثابتة فيطلق عليها تكاليف ثابتة. ويمكن تعريف كل من التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة كما يلي:

التكاليف المتغيرة: هي تلك التكاليف التي يمكن لصاحب الإنتاج تغييرها خلال ما يعرف بالفترة الزمنية القصيرة.

كذلك يمكن تعريفها على أنها تلك التكاليف التي تتغير بتغير كمية الإنتاج، ويعبر عنها عادة بالرمز (ت م).

التكاليف الثابتة: هي تلك التكاليف التي لايمكن لصاحب الإنتاج تغييرها إلا خلال الفترة الزمنية الطويلة ، ويشار إليها بالرمز (ت ث).

كذلك هي تلك التكاليف التي لا تتغير بتغير كمية الإنتاج ، وبمعنى آخر هي تلك التكاليف التي يتكبدها صاحب الإنتاج سواء انتج أم لم ينتج.

التكاليف الكلية: هي مجموع كل من التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة وتكتب بالرموز (ت ك) .

فأنواع التكاليف الثلاثة السابقة تتكلم على تكاليف إجمالية ، ولهذا فهي تختلف في مضمونها عن تلك التكاليف المسماة بتكلفة الوحدة وهي: متوسط التكاليف المتغيرة ، متوسط التكاليف الثابتة ، متوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية. ويمكن تعريف كل منها بما يلي:

متوسط التكاليف المتغيرة: وهذه عبارة عن التكاليف المتغيرة مقسومة على وحدات الإنتاج وتكتب بالرموز كالآتي:-

$$\text{م ت م} = \frac{\text{ت م}}{\text{ك}}$$

متوسط التكاليف الثابتة: وهي عبارة عن التكاليف الثابتة مقسومة على وحدات الإنتاج ويمكن التعبير عنها بالرموز كما يلي:

$$\text{م ت ث} = \frac{\text{ت ث}}{\text{ك}}$$

متوسط التكاليف الكلية :وهي عبارة عن التكاليف الكلية مقسومة على وحدات الإنتاج ، وتكتب بالرموز (م ت ك) وهي = $\frac{\text{ت ك}}{\text{ك}}$

ويمكن حسابها عن طريق جمع متوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الثابتة .

التكاليف الحدية: وتعرف بأنها ما تضيفه وحدة إضافية من الإنتاج إلى التكاليف الكلية ، وتعطى عادة الرمز (ت ح)

ويجب التمييز هنا بين ما يعرف بالتكاليف الظاهرة وهي التكاليف التي يتكبدها صاحب الإنتاج على عوامل الإنتاج الخارجة عن ممتلكاته أثناء العملية الإنتاجية ، وبين التكاليف المستترة والتي عادة ما يتجاهلها صاحب الإنتاج كجهده الخاص وعائد رأس ماله والتي تعتبر اقتصاديا ضمن التكاليف الواجب إضافتها عند حساب التكاليف الإجمالية للمشروع، ويطلق على كل من التكاليف الظاهرة والمستترة التكاليف الشخصية.

وهناك ما يسمى بالتكلفة الاجتماعية وهي تكلفة يتسبب فيها صاحب الإنتاج ، و لا تحسب ضمن تكاليفه ولكن المجتمع يتحمل أتعابها. ففي حالة المصانع التي تنفث أدخنتها أو غبارها في الجو أو نفايات المصانع التي تصب في مجاري الأنهار ، كلها لها ثمن يتحمله أفراد المجتمع المعني . فحين يلوث الجو بالأدخنة والغبار يضر ذلك بنمو الأشجار والمحاصيل ، وهذا له ثمن ، كذلك يؤدي التلوث

الجوي لمحيط الإنسان إلى الكثير من الأمراض المسببة لضعفه وهلاكه، وهذا أيضاً له ثمن . وتلوث مجاري الأنهار وشواطئ البحار بالنفايات يقضي على الثروة السمكية من جهة ويؤدي إلى تهلكة الإنسان من جهة أخرى إن هو استعمل هذه المياه في الأغراض المنزلية أو قام بالسباحة فيها ، ولهذا كله تكلفة يتكبدها المجتمع. وتعمل الدول للقضاء على التلوث البيئي بتحميل هذه التكاليف للمتسببين فيها دافعة بذلك صاحب الإنتاج إلى وضع إجراءات وقائية للتقليل من هذا التلوث .

فإذا كانت التكاليف الاجتماعية في النشاط الإنتاجي الصناعي أعلى من التكلفة الشخصية ، تسعى السياسات الموضوعة من قبل بعض الدول إلى التقريب فيما بين ما يعرف بالتكلفة الشخصية والتكلفة الاجتماعية في استعمال الموارد الاقتصادية لذلك البلد وذلك بفرض رسوم أو ضرائب إضافية على الوحدات الإنتاجية المتسببة في زيادة التكلفة الاجتماعية.

الفترة الزمنية والتكاليف: كعودة لما سبق أن قلناه في نظرية الإنتاج، فإننا نقول أن عوامل الإنتاج المتغيرة هي تلك العوامل التي يمكن لصاحب الإنتاج تغييرها في الفترة الزمنية القصيرة ، وان عوامل الإنتاج الثابتة لا يمكن لصاحب الإنتاج تغييرها إلا في الفترة الزمنية الطويلة ، وهكذا ففي الفترة المسماة بالفترة الزمنية الطويلة تصبح كل عوامل الإنتاج متغيرة . ومن هنا تصبح جميع تكاليف الإنتاج متغيرة .

وعندما نتكلم على التكاليف مميزين بين ما يسمى بالتكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة ، فنحن نتكلم حينئذ على التكاليف في الفترة الزمنية القصيرة. أما خلال ما يسمى بالفترة الزمنية الطويلة حيث تصبح كل التكاليف متغيرة، لن تكون هناك تكاليف ثابتة ومتوسط تكاليف ثابتة، وكل ما يهمنا إذاً خلال هذه الفترة هو التكلم على ثلاثة أنواع من التكاليف فقط وهي التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف المتغيرة والتكاليف الحدية.

العلاقة بين الإنتاج والتكاليف: (1)

نحن نعلم أن متوسط التكاليف المتغيرة = التكاليف المتغيرة / وحدات الإنتاج (1)

وحيث إن التكاليف المتغيرة = عوامل الإنتاج x سعر عوامل الإنتاج (2)

إذاً بالتعويض في (1) بما جاء في (2) تصبح :

متوسط التكاليف المتغيرة = عوامل الإنتاج / وحدات الإنتاج x سعر وحدة عوامل الإنتاج (3)

وبما أن متوسط الإنتاج = وحدات الإنتاج / عوامل الإنتاج (4)

وبمقارنة ما جاء في (3) مع ما جاء في (4) يتضح أن متوسط التكاليف هو مقلوب متوسط الإنتاج مضروبا في سعر عوامل الإنتاج.

إذا متوسط التكاليف المتغيرة = 1 / وحدات الإنتاج x سعر وحدة عوامل الإنتاج(وحدة نقدية)
عوامل الإنتاج

وهكذا فمتوسط التكاليف المتغيرة = 1 / متوسط الإنتاج x سعر وحدة عوامل الإنتاج(وحدة نقدية)

أي إن متوسط التكاليف المتغيرة = مقلوب متوسط الإنتاج .

---

(1) ملاحظة : إن دالتي الإنتاج والتكاليف يمكن إشتقاق كليهما من نفس العلاقة الفنية بين المداخيل (inputs) والإنتاج (outputs)

وهذا يدلنا على حقيقة وهي أنه اذا كان متوسط الإنتاج قد وصل إلى نهايته العليا فعند تلك النقطة يكون متوسط التكاليف المتغيرة قد وصل إلى نهايته السفلى. أي إن منحنى متوسط الإنتاج هو الصورة المعكوسة لمنحنى متوسط التكاليف المتغيرة.

وبنفس الطريقة يمكننا الوصول إلى أن التكاليف الحدية هي مقلوب الإنتاج الحدي .

فنحن نعلم أن:

$$\text{التكاليف الحدية (ت ح)} = \frac{\text{التغير في التكاليف}}{\text{التغير في الإنتاج}} = \frac{\text{وحدة عنصر العمل}}{\text{التغير في الإنتاج}} \times \text{سعره}$$

$$\text{اذا} \quad \text{ت ح} = \frac{\Delta ع}{\Delta ك} \times \text{سعر وحدة عنصر العمل (وحدة نقدية)} \qquad (1)$$

ونعرف أيضا أن :-

$$\text{الإنتاج الحدي (أ ح)} = \frac{\text{التغير في الإنتاج}}{\text{التغير في عنصر العمل}} = \frac{\Delta ك}{\Delta ع} \qquad (2)$$

من (1) ، (2) يتضح أن:

$$\text{ت ح} = \frac{1}{\text{أ ح}} \times \text{سعر وحدة عامل الإنتاج (وحدة نقدية)}$$

$$\text{أي أن التكاليف الحدية} = \frac{1}{\text{الإنتاج الحدي}}$$

وعلى هذا فكلما ارتفع الإنتاج الحدي كلما انخفضت التكاليف الحدية والعكس صحيح .

أي إن أعلى نقطة على منحنى الإنتاج الحدي تقابلها أسفل نقطة على منحنى التكاليف الحدية.

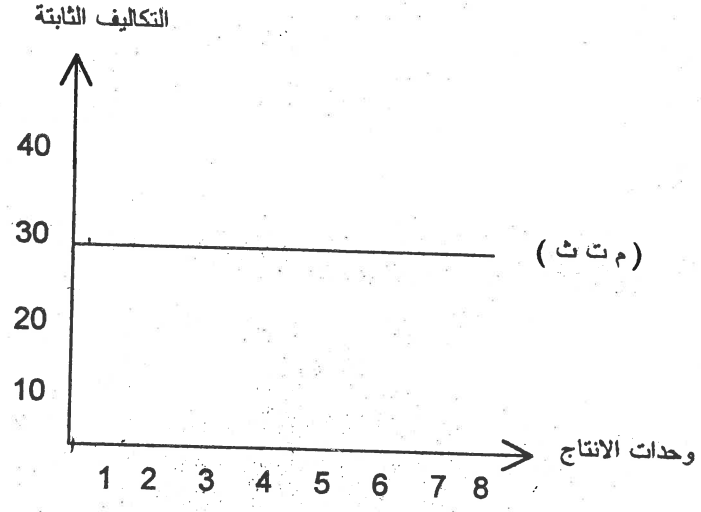
الجدول (9)

التكاليف ومتوسط التكاليف والتكاليف الحدية

وحدات الإنتاج	التكاليف الثابتة (1)	التكاليف المتغيرة (2)	التكاليف الكلية (3)	متوسط التكاليف الثابتة (4)	متوسط التكاليف المتغيرة (5)	متوسط التكاليف الكلية (6)	التكاليف الحدية (7)
0	30	0	30				
1	30	6	36	30	6	36	6
2	30	11	41	15	5.5	20.5	5
3	30	16	46	10	5.3	15.3	5
4	30	20	50	7.5	5	12.5	4
5	30	26	56	6	5.2	11.2	6
6	30	37	67	5	6	11	11
7	30	51	81	4.3	7.3	11.6	15
8	30	70	100	3.7	8.75	12.5	19
9	30	100	130	3.3	11	14.3	30

من الجدول السابق نلاحظ أن التكاليف الثابتة حسب ما جاء في العمود الثاني قيمتها (30) دائما سواء كان الإنتاج صفرا أم (9) ، أي أنها تلك التكاليف التي لاتتغير مع تغير كمية الإنتاج. وبمعنى آخر فانها تلك التكاليف التي يتكبدها صاحب الإنتاج سواء أنتج (9) وحدات أم لم ينتج كلية .

ويمكن توضيح نفس المعلومة وذلك عن طريق منحنى نسميه منحنى التكاليف الثابتة حسب الشكل (45). فبتوقيع ما جاء في العمود الاول من الجدول ممثلا لوحدات الإنتاج على المحور الافقى برسم بياني مناسب وتوقيع التكاليف الثابتة على المحور الرأسي نحصل على خط مواز للمحور الافقي ويبعد عنه رأسيا في جميع مواقع وحدات الإنتاج بالمقدار (30) أي إن التكاليف الثابتة في هذه الحالة لا تتغير بتغير كمية الإنتاج كماسبق أن أوضحنا (انظر الشكل

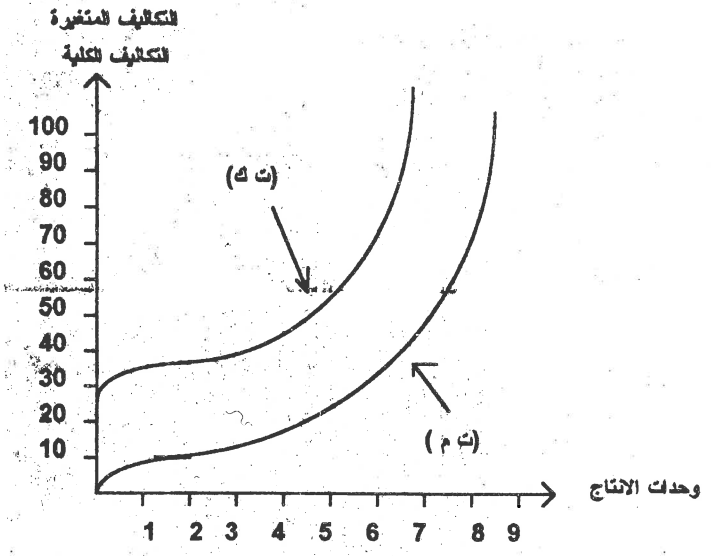


الشكل (45)

منحنى التكاليف الثابتة

أما التكاليف المتغيرة الموضحة بالعمود الثالث فهي تتغير بتغير كمية الإنتاج عكس التكاليف الثابتة ، فنجد أنها تبدأ من (6) وتصل إلى (100) حينما يصل الإنتاج إلى (9) وحدات ، ويمكن توضيح نفس هذه العلاقة بمنحنى يسمى منحنى التكاليف المتغيرة ، حيث المحور الأفقي في الشكل يمثل وحدات الإنتاج والمحور الرأسي يمثل التكاليف المتغيرة ، وبتوقيع الإحداثيات وتوصيلها نحصل على المنحنى الموضح في الشكل (46).

وحيث إن التكاليف الكلية الموضحة بالعمود الرابع هي عبارة عن مجموع التكاليف المتغيرة مضافا إليها التكاليف الثابتة ، فان المنحنى الممثل لهذه التكاليف الإجمالية هو صورة طبق الأصل لمنحنى التكاليف المتغيرة ، غير أنه لا يبدأ في الرسم من نقطة الأصل كمنحنى التكاليف المتغيرة ، ولكنه يبتديء من نقطة أعلى من نقطة الأصل بمقدار (30) ، وهي مقدار التكاليف الثابتة المضافة إلى التكاليف المتغيرة ، انظر الشكل (46).



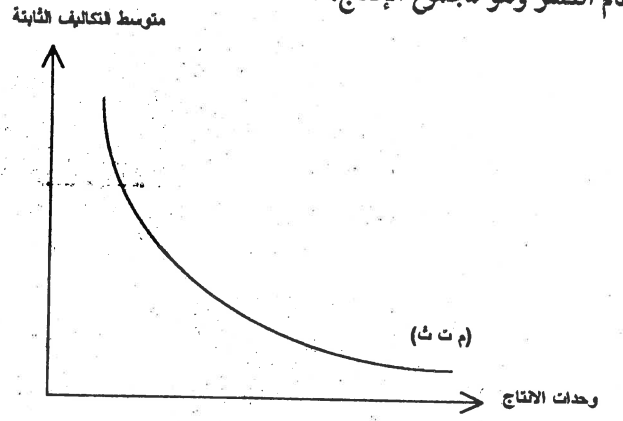
الشكل (46)

ومن الملاحظ أن نعرف أن كل أنواع التكاليف السابقة الذكر هي تكاليف ذات علاقة بمجموع الإنتاج. ولهذا فهي تكاليف إجمالية في مفهومها، أما أنواع التكاليف اللاحقة التي تشمل التكاليف الحدية ومتوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف الكلية فهي تكاليف ذات علاقة بتكلفة وحدة الإنتاج وعلى ذلك فمثل هذه التكاليف يطلق عليها اسم تكلفة الوحدة.

وبما أن التكلفة الحدية هي ما تضيفه إنتاج وحدة من الإنتاج إلى التكاليف الكلية فهي إذا تعبر تعبيرا مباشرا ودقيقا عما يتكبده صاحب الإنتاج من تكاليف إنتاج وحدة إضافية من الإنتاج ، وهكذا بعكس متوسطات تكاليف الإنتاج السابقة الذكر، فهي تعتبر قياسا تقريبيا لما تكلفه الوحدة من الإنتاج.

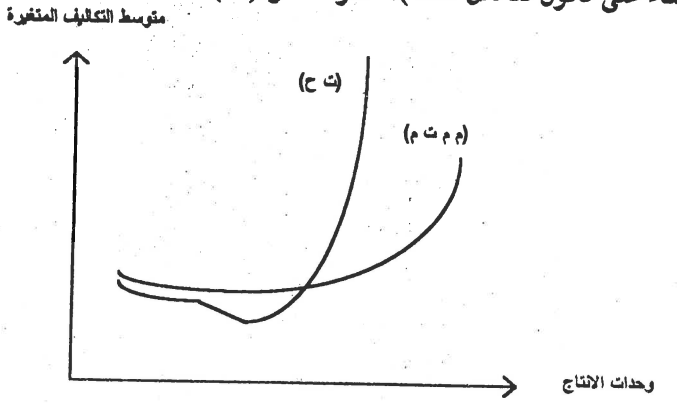
وبالرسم نلاحظ من الشكل (47) أن متوسط التكاليف الثابتة هو منحنى ينحدر باستمرار من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين، وهذا طبيعي ، لأن التكاليف الثابتة هي قيمة ثابتة تمثل البسط من الكسر وأن قيمة المقام منه عند حساب المتوسط

هي قيمة الإنتاج وهذا متزايد باستمرار ، الأمر الذي يؤدي إلى صغر حاصل القسمة كلما زاد مقام الكسر وهو مجموع الإنتاج.



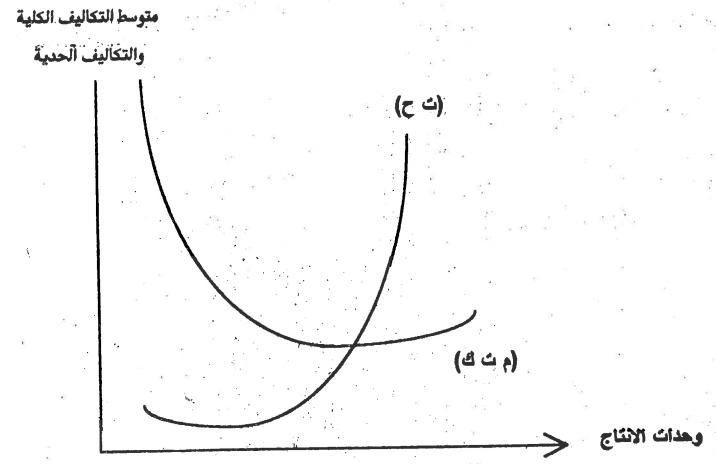
الشكل (47)

أما منحنى متوسط التكاليف المتغيرة فهو منحنى يستمر في الانحدار (بسبب تزايد الغلة في الإنتاج) إلى أن يصل إلى أدنى نقطة له ، ثم يبدأ في الارتفاع بعدها (بناء على قانون تناقص الغلة). انظر الشكل (48).



الشكل (48)

أما منحنى متوسط التكاليف الكلية فهو عبارة عن مجموع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة ، وبذلك فهو ينحدر بنفس طبيعة منحنى متوسط التكاليف المتغيرة إلا أن أدنى نقطة له تكون أبعد والى اليمين من أسفل نقطة للمنحنى الأخير انظر الشكل (49) وذلك من تأثير الانخفاض في متوسط التكاليف الثابتة.



الشكل (49)

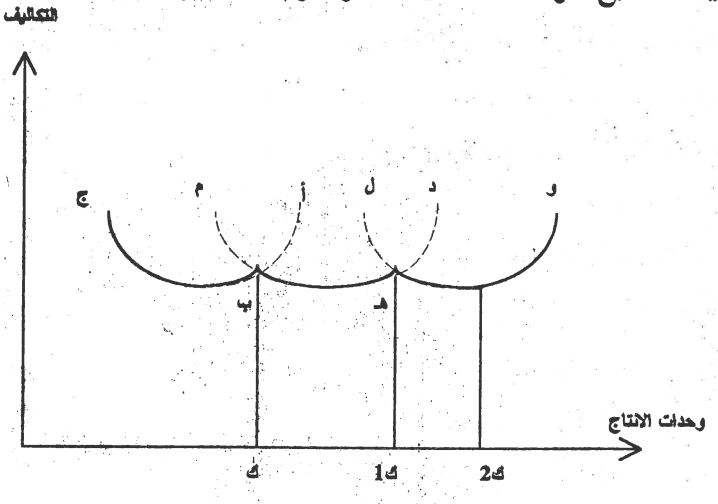
ويجب الملاحظة هنا أن منحنى التكاليف الحدية شكلي (48 ، 49) هو دائما يتقاطع مع كل من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية عند أسفل نقطة لهما. كذلك فان منحنى متوسط التكاليف المتغيرة والكلية ينخفضان باستمرار كلما كانت التكاليف الحدية أقل من متوسط التكاليف ، وانهما يرتفعان كلما كانت التكاليف الحدية أعلى من متوسط التكاليف ، وعلى هذا فإنه عند أسفل نقطة لمنحنى متوسط التكاليف تتساوى التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف وعلى هذا فان المنحنيين يتقاطعان عند نقطة التساوي تلك.

التكاليف والفترة الزمنية الطويلة:

من المعلوم أنه خلال الفترة الزمنية الطويلة يمكن لصاحب الإنتاج تغيير عوامل الإنتاج الثابتة ، وعلى هذا وحسب ما سبق أن ذكرناه فانه لايمكن في هذه الحالة التمييز بين ما يسمى بالتكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة ، فبما أن جميع عوامل الإنتاج خلال هذه الفترة الطويلة تصبح متغيرة فهكذا تصبح جميع التكاليف متغيرة. وتحت هذه الظروف فإن صاحب الإنتاج يمكنه أن يتصور متوسط التكاليف للفترة الزمنية الطويلة كأنه "رؤية تخطيطية" أو "أفق تخطيطي" فبإمكانه عندئذ إنشاء أي وحدة إنتاجية وذلك حسب الإمكانيات المالية المتوفرة لديه .

فإذا كان أقصى الإنتاج المراد إنتاجه هو (ك) فبإمكان صاحب الإنتاج تنفيذ ذلك بمنشأة متوسط تكلفتها ممثلة في (أ ب جـ) ، ولكن إذا أراد صاحب الإنتاج زيادة إنتاجه فلابد له إذا أن يختار منشأة أخرى بحجم أكبر تكون أقل كلفة له من المنشأة الأولى وهذه هي (د هـ ب م) وإذا تعدى إنتاجه الكمية (ك1) فإنه بإمكانه استعمال منشأة ذات حجم أكبر ليتمكن من إنتاج مثل هذه الكمية بأقل تكلفة مما كان يقوم بإنتاجه باستعمال المنشأة (د هـ ب م) ، وهكذا فان المنشأة (و هـ ل) يمكن أن تعطيه أكبر إنتاج من (ك1) وبأقل تكلفة مما توفره له المنشأة السابقة انظر الشكل (50). وعليه فان منحنى متوسط التكاليف في الفترة الزمنية الطويلة يمكن تصوره كغلاف يلامس جميع متوسطات التكاليف العديدة للوحدات الإنتاجية ذات الأحجام المختلفة ، وبذلك فهو ينحدر إلى أسفل في بدايته متجها يمينا ويصل إلى أسفل نقطة له ، ثم يأخذ في الصعود بعدها تدريجيا وهذا يعزى إلى طبيعة منحنى الإنتاج المسبب لمثل هذه التكاليف. ففي حالة العملية الإنتاجية التي تزيد فيها نسبة الإنتاج على نسبة زيادة عوامل الإنتاج فان مثل هذه الحالة تعرف "بتزايد الغلة" في الإنتاج ويمثلها منحنى متوسط التكاليف المنحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين والى أقل نقطة فيه. وإذا كانت نسبة الإنتاج ثابتة وتساوى نسبة الزيادة في عوامل الإنتاج اعتبر الإنتاج في حالة "ثبات الغلة" الإنتاجية ، وهذه الحالة يماثلها أسفل مستوى

في منحنى متوسط التكاليف. أما إذا كانت نسبة الإنتاج في العملية الإنتاجية تتضاءل عن نسبة الزيادة في عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية ، يأخذ منحنى متوسط التكاليف في الارتفاع إلى أعلى وأعتبر الإنتاج عندها بأنه في حالة " تناقص الغلة ". وهكذا فان متوسط التكاليف للفترة الزمنية الطويلة هو منحنى يمثل أقل متوسطات التكاليف الممكنة لإنتاج الكميات المختلفة من الإنتاج. وبهذا فهو يمثل غلافا يغلف جميع متوسطات التكاليف للفترة الزمنية القصيرة .انظر الشكل (51)



الشكل (50)

وفورات الحجم ونواقصه ECONOMIES AND DISECONOMIES OF SCALE

يفسر الاقتصاديون مسألة انخفاض منحنى متوسط التكاليف (في الفترة الزمنية الطويلة في بداية الإنتاج) ثم وصول المنحنى إلى أسفل نقطة له ، يبدأ بعدها في الارتفاع إلى عدة أسباب نتطرق إليها فيما يلي فنقول إن اصطلاحي "وفورات الحجم" "ECONOMIES OF SCALE"و "نواقص الحجم" "DISECONOMIES OF SCALE" يعبران عن التكلفة ، في حين أن مصطلحي "زيادة مردود الحجم" "INCREASING RETURNS TO SCALE" و "نقصان مردود الحجم"

"DECREASING RETURNS TO SCALE" يعبران عن الإنتاج . فمثلا إذا ما تضاعفت نسبة المداخيل المستعملة في منشأة إنتاجية ما ، وتسبب عن ذلك زيادة الإنتاج بنسبة أكبر من زيادة التكاليف ، فهذا يعنى أن المنشأة تجني ما يسمى " بزيادة مردود الحجم " (I. R. To S.) ، وسينعكس هذا من خلال انخفاض متوسط التكاليف الكلية وهو ما يعرف "بوفورات الحجم" (E. Of S.) .

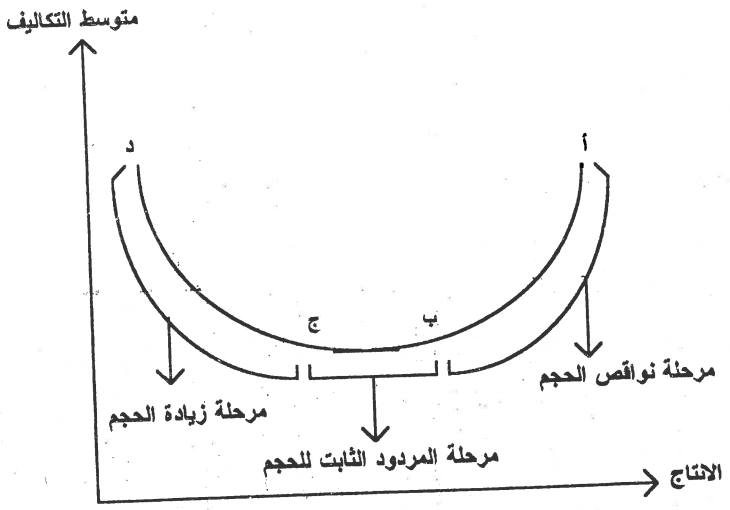
وبالعكس فإذا ما زادت المداخيل بنسبة معينة تسبب عنها زيادة الإنتاج بنسبة أقل من زيادة التكاليف ، فالمنشأة عندئذ توصف بأنها في حالة "نقصان مردود الحجم" (D. R. To S.") ويعبر عن ذلك بما يسمى "بنواقص وفورات الحجم" (D. Of S.)، المتمثل في ارتفاع متوسط إجمالي التكاليف . وهكذا فبين الحالة السابقة والحالة الأخيرة ، قد تواجه المنشأة بحالة زيادة نسبة الإنتاج بنفس نسبة زيادة المداخيل ، وهذا ما يعرف بحالة "المردود الثابت للحجم" "CONSTANT RETURNS TO SCALE" وفي هذه الحالة الأخيرة يكون متوسط التكاليف الكلية ثابتا . وهذا مايعبر عنه باصطلاح ثبات الحجم. (C . E . OF S .)

ويمكن أن نعبر عن كل ماسبق ذكره بالشكل (51) الذي يوضح متوسط التكاليف لمنشأة في الفترة الزمنية الطويلة.

فالمنطقة (أب) تمثل ما يسمى بمرحلة "نواقص الحجم "DiSECONMiES OF SCALE في حين أن المنطقة (ب ج) تمثل مرحلة " ثبات الحجم . "CONSTANT E. OF SCALE أما المنطقة (دج) فتمثل "وفورات الحجم "ECONOMIES OF SCALE".

ويعزى سبب ظهور مرحلة زيادة الحجم (د ج) بالشكل (51) السابق لزيادة نسب الإنتاج بقدر أكبر من زيادة المداخيل في العملية الإنتاجية بسبب امكانية

التخصص في العمل وتقسيمه إضافة إلى العوامل الفنية الخاصة بتحسين ادوات الإنتاج وكفاءة الادارة . اما المرحلة (أ ب) المعبرة عن "نواقص الحجم" فانها تظهر بسبب



الشكل (51)

متوسط التكاليف في الفترة الزمنية الطويلة

زيادة حجم المنشأة إلى درجة من الاتساع من حيث كميات الإنتاج والتنوع فيه ، الامر الذي يجعل الادارة تعجز عن تسيير ذلك الحجم بكفاءة ، فتعليمات المنظم وقراراته تصبح بطيئة التنفيذ ويصبح من المستحيل السيطرة والتحكم في القدر الهائل من عوامل الإنتاج وتصريف الإنتاج ، مما ينعكس ذلك في انخفاض الإنتاج والارتفاع في متوسط التكاليف . وقبل الوصول إلى هذه المرحلة ، فإن المنشأة تمر بما يسمى "بمرحلة ثبات الحجم" التي خلالها تكون نسبة الإنتاج في زيادة بنفس نسبة زيادة المداخيل.

ملخـــص

أولا: لكل عملية إنتاج سواء أكانت سلعية أم خدمية ، تكاليف إنتاج. وهذه التكاليف اما أن تكون تكاليف متغيرة او تكاليف ثابتة. ولا تتم أية عملية انتاجية بدون تكاليف متغيرة وتكاليف ثابتة. فالسابقة هي تكاليف عوامل الإنتاج المتغيرة والاخيرة هي تكاليف عوامل الإنتاج الثابتة. ومجموع هذين النوعين من التكاليف يطلق عليه التكاليف الكلية.

ثانيا: هناك نوع آخر من التكاليف يطلق عليها تكاليف الوحدة وهذه تشمل:

(1) متوسط التكاليف المتغيرة: وهي عبارة عن التكاليف المتغيرة مقسومة على وحدات الإنتاج.

(2) متوسط التكاليف الثابتة: وهي عبارة عن التكاليف الثابتة مقسومة على وحدات الإنتاج.

(3) متوسط التكاليف الكلية: وهي عبارة عن التكاليف الكلية مقسومة على وحدات الإنتاج.

أو تساوى ايضا متوسط التكاليف المتغيرة + متوسط التكاليف الثابتة.

(4) التكاليف الحدية: وهي ما تضيفه إنتاج وحدة اضافية من الإنتاج من تكاليف إلى التكاليف الكلية.

والنوع السابق من التكاليف سواء أكانت تكاليف اجمالية أم تكاليف الوحدة يطلق عليه "بالتكاليف الظاهرة" وهذا عكس ما يسمى "بالتكاليف المستترة" التي عادة ما يتجاهل حسابها صاحب الإنتاج كجهده الخاص وعائد رأس ماله.

اما "التكلفة الاجتماعية" فهي تلك التكاليف الذي يتسبب فيها صاحب الإنتاج ولا تحسب ضمن تكاليفه ، ولكن المجتمع يتحمل اتعابها كأدخنة المصانع التي تلوث الجو ، او الفضلات التي تلقى في مجاري الانهار من طرف الصناعات المختلفة فكل هذه التكاليف يتحملها المجتمع.

ثالثا: عند التكلم على الفترات الزمنية والتكاليف ، نقول ان الفترة الزمنية القصيرة هي تلك الفترة التي يتمكن فيها صاحب الإنتاج من تغيير التكاليف المتغيرة فقط. أما الفترة الزمنية الطويلة فهي فترة من الزمن يتمكن فيها صاحب الإنتاج من تغيير تكاليفه الثابتة أيضا. اي انه خلال مايسمى بالفترة الزمنية الطويلة ، تصبح كل التكاليف متغيرة.

رابعا: وهناك علاقة بين الإنتاج والتكاليف ، فاذا كان متوسط الإنتاج قد وصل إلى نهايته العليا ، عندها يكون متوسط التكاليف المتغيرة قد وصلت إلى نهايتها السفلى. فمنحنى متوسط الإنتاج هو الصورة المعكوسة لمنحنى متوسط التكاليف المتغيرة. كذلك فإن منحنى التكاليف الحدية هي مقلوب منحنى الإنتاج الحدي . اي انه عند وصول الإنتاج الحدي إلى نهايته العليا تكون عندها التكاليف الحدية قد وصلت إلى نهايتها السفلى. وهناك علاقة بين منحنى التكاليف الحدية ومنحنى متوسط التكاليف ، فكلما كان متوسط التكاليف مستمراً في الانخفاض وجدنا أن التكاليف الحدية هي اقل من المتوسط وكلما ابتدأ متوسط التكاليف في الارتفاع كلما كانت التكلفة الحدية اعلى من متوسط التكاليف . أما عند اسفل نقطة من منحنى متوسط التكاليف فإن التكاليف الحدية تكون مساوياً لمتوسط التكاليف اي أن المنحنيين يتقاطعان عند تلك النقطة.

الباب السابع
نماذج الأسواق الاربعة

حدد الاقتصاديون أربعة أنواع من الأسواق ، وهي (1) سوق المنافسة التامة (2) سوق المنافسة الاحتكارية (3) سوق احتكار القلة (4) وسوق الاحتكار البحت . وهذه النماذج الاربعة من الأسواق تعد مرشدا وموجها للدارسين لمشاكل السوق فهي جميعا قد لا تكون قريبة كل القرب لما يجري في الحياه العملية وقد يكون بعضها أكثر قربا لبعض الأسواق الموجودة على أرض الواقع، ولكنها مع هذا تبقى ذات أهمية للباحث الاقتصادي ، حيث إنها تعطيه أداة قياس ومقارنة تمكنه من فهم وتحليل المشاكل الاقتصادية ذات العلاقة. ونجد أن لكل سوق من هذه الأسواق الاربعة شروطا ومواصفات تفصل كل نموذج من هذه النماذج الاقتصادية عن الآخر.

فإذا وضعنا هذه النماذج على خط مستقيم متواصل يبتدىء من اليمين متجها إلى اليسار، وفيه على أقصى اليمين نموذج سوق المنافسة التامة وعلى أقصى اليسار سوق الاحتكار البحت ، نجد أن سوق المنافسة الاحتكارية هي السوق الأقرب لسوق المنافسة التامة على هذا الخط من سوق احتكار القلة. واذا تحركنا على الخط من اليمين إلى اليسار نجد هناك اختفاء تدريجياً للشروط والمواصفات التي يتصف بها سوق المنافسة التامة ، ففي الوقت الذي نرى فيه أن سوق المنافسة التامة مثلا يضم عددا كبيرا جدا من البائعين والمنتجين ، نجد أن سوق احتكار القلة لايتعدى البائعون فيها عدد أصابع اليد ، أما سوق الاحتكار البحث فلا يوجد بها الا بائع واحد فقط. ومن حيث طبيعة السلعة ، ففي سوق المنافسة التامة تتصف السلعة بالتجانس ، غير أنها في سوق الاحتكار البحث تعتبر سلعة فريدة في نوعها وليس لها بديل على الاطلاق. وبالنسبة لشرط امكانية الدخول والخروج من السوق ، نجد ان هناك سهولة في اندخول والخروج من والى سوق المنافسة التامة بينما نجد ان هناك بعض السهولة في حالة سوق المنافسة الاحتكارية ، غيرأنها قد تكون صعبة في حالة

سوق احتكار القلة وهذا يتوقف على ظروف السوق. أما في حالة الاحتكار البحث فإن الدخول إلى هذه السوق يعتبر من غير الممكن البته.

واذا تتبعنا اشكال منحنيات الطلب في الأسواق الأربع نجد أنه بينما يكون منحنى الطلب في سوق المنافسة التامة هو طلب متناهي المرونة ، يكون منحنى الطلب في سوق المنافسة الاحتكارية أقل مرونة من مثيله في السوق السابق. أما منحنى الطلب في سوق احتكار القلة فإنه غير واضح نظرا لظروف السوق غير الثابتة، ولكن كثيرا ما يوصف الطلب لمثل هذه السوق بما يسمى بالطلب المعكوف . أما منحنى الطلب الذي يواجه المحتكر البحت فهو طلب اعتيادي ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين.

1- سوق المنافسة التامة
PURE COMPETITION

إن سوق المنافسة التامة يعتبر من أهم الأسواق الأربع التي سبق ذكرها، وان هذا النموذج يحمل في طياته أراء المدرسة التقليدية الكلاسكية من الاقتصاديين واالذين ينادون برفع التدخلات والقيود عن نشاطات السوق مهما كان نوعها ، فالمناصرون لفكرة (دعه يعمل دعه يمر) يرون جميعا أن اليد الخفية التي أعلن عنها الاقتصادي آدم سميث هي كفيلة لان تجعل قوى السوق وبدون تدخل من أحد تعمل على حل مشاكل مثل هذه السوق بكفاءة.

الشروط الرئيسية لسوق المنافسة التامة:

أولا : أن يكون هناك عدد كبيرجدا من البائعين.

ثانيا: أن السلعة المتداولة في مثل هذه السوق تعتبر سلعا متجانسة.

ثالثا: أن هناك سهولة في الدخول والخروج من هذه السوق.

رابعا: أن هناك معلومية كاملة من قبل الأفراد الموجودين في مثل هذه السوق من حيث سعر السلعة ونوعها وإنتاجها.

ان الشرطين الاول والثاني والشرط الرابع تمنع أي تحيز من المشتري تجاه أي بائع في مثل هذه السوق. فاذا كان هناك عدد كبير جدا من البائعين كما حدده الشرط الاول فإن المستهلك لن يجد صعوبة في شراء ما يريد ، فالبائعون دائما حواليه لا يميز أحدهم الآخر بالنسبة للقرب والبعد. أما الشرط الثاني من حيث تجانس السلعة فهو مهم لمنع تحيز المستهلك لبائع دون آخر ، حيث إن تجانس السلعة هنا يعني أنه ليس هناك أي فرق في السلع المعروضة في مثل هذه السوق ماديا أو نفسيا. فالطعم والرائحة والحجم والفعالية واللون وغيرها من الصفات المادية كلها متساوية، كذلك فإن معاملة البائع لزبائنه واحدة وكنتيجة لهذا فليس هناك مبرر للمشتري أن ينحاز في شرائه للسلعة لبائع دون آخر. والشرط الرابع يعطي المستهلك الرؤية الكاملة لما يدور في السوق فهو عليم بأسعار السلع ونوعها وأي تغييرات تحدث في ظروف السوق مما يجعله غير مضطر لأن يبحث عن سعر بديل أو سلعة بديلة. فالسلعة واحدة والبائعون متساوون لديه. واذا تأملنا في الشروط الثلاثة التي سبق ذكرها نجد أنها تحدد لنا نوع منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة التي تعمل في مثل هذه السوق . فلكون هناك عدد كبير جدا من البائعين يبيعون سلعا متجانسة وان هناك معلومية كاملة لدى الافراد لما يدور في السوق ، نجد أن المنشأة العاملة في سوق المنافسة التامة صغيرة جدا لا تستطيع أن تؤثر في زيادة عرض السلعة أو شحها في السوق ، وكذلك لا تستطيع أن تجذب الزبائن لها تحت ظروف السوق هذه ، ولا تستطيع أن تغير في سعر البيع للمعلومية الكاملة للافراد في السوق بذلك السعر. إذا فالسعر في سوق المنافسة التامة لا تحدده المنشأة ولكنه يتحدد عند ما يسمى بالصناعة . والصناعة تعني هنا جميع المنشآت ذات العدد الكبير جدا العاملة في مثل هذه السوق وعلى هذا فإن الطلب الذي يواجه منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة هو طلب متناهي المرونة انظر الشكل(52).

فالسعر (س) في هذه الحالة ثابت ، وبهذا فالسعر يساوي المردود الحدي (م ح) ويساوي كذلك متوسط المردود. فاذا حاول البائع أن يرفع السعر ولوقليلا على (س) فإن المشترين سينفضون من حوله وسوف لن يبيع شيئا. واذا حاول تخفيض السعر عن (س) أعتبر شخصا غير عقلاني، حيث إنه يستطيع أن يبيع اي كمية من وحدات السلعة بالسعر (س) فما هو المبرر لديه في هذه الحالة من تخفيض السعر غير جني الخسارة. وهكذا فالسعر في سوق المنافسة التامة يعبر عنه بالسعر "المعطى" للمنشأه ، فهي ليس لها أي حول ولا قوة في تحديده أو تعديله. فالسعر في هذه الحالة يتحدد فيما يسمى بالصناعة بالتقاء منحني العرض الذي يمثل جميع ما تنتجه المنشآت ذات العدد الكبير جدا وكذلك منحنى الطلب الممثل لجميع ما يطلبه الافراد في مثل هذه السوق من السلعة المعنية ، (انظر الشكل 53) . فبالتقاء هذين المنحنيين في الصناعه يتحدد سعر السلعة الذي يملى على المنشأة.

وبما أن السعر ثابت في حالة سوق المنافسة التامة ، فإن السعر يساوي المردود الحدي (ما تضيفه بيع وحدة اضافية من السلعة إلى المردود الكلي) وكذلك فهو يساوي متوسط المردود. وهذا يعادل قولنا إن المنشأة في سوق المنافسة التامة تواجه طلبا متناهي المرونة.

هذا وقد يختلف هدف أي منشأة تعمل في أي سوق ، فقد يكون هدف المنشأة خيريا وقد يكون لأجل توفير السلعة بدون الحصول على ربح اقتصادي ، وقد يكون هدفها كسب سمعة محلية أو عالمية وقد يكون هدف المنشأة أي شيء آخر غير الربح. أما المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة التامة فإن هدفها أساسا هو تعظيم الربح أو تقليص الخسارة. هذا ومن المعروف أن هناك طريقتين لحساب الربح والخسارة:

(أ) طريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي .

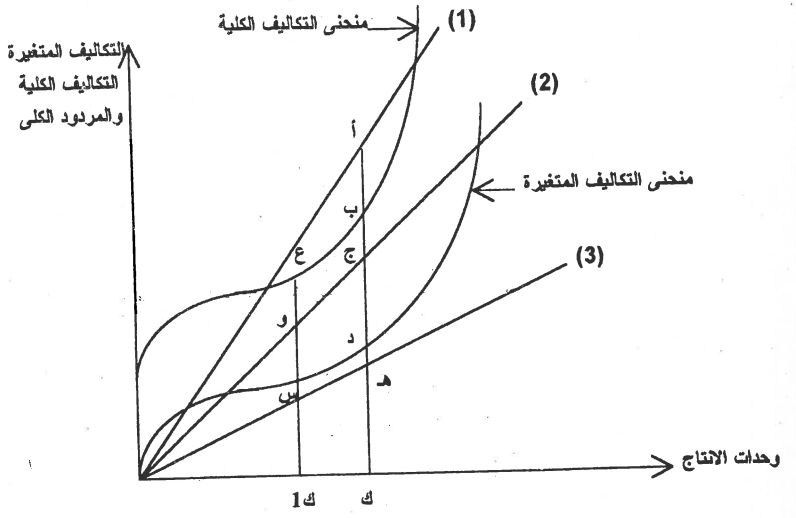
(ب) طريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي .

أما في حالة انخفاض السعر الممثل في خط المردود الكلي (2) فإن المردود الكلي المتحصل عليه من إنتاج الكمية (ك) يكون (جـ ك) وهذا يغطي جميع التكاليف المتغيرة (دك) وجزءًا من التكاليف الثابتة مقداره (ج د) ويبقى جزء من التكاليف الثابتة مقداره (ج ب) لم يغط بهذا المردود ، وهذه تعتبر أقل خسارة يمكن لهذه المنشأة أن تتكبدها خلال الفترة الزمنية القصيرة ولذلك عليها أن تستمر في الإنتاج لتقليل خسارتها.

أما في حالة المردود الكلي (3) فتمثل حالة إنخفاض في أسعار السوق أكثر مما كانت عليه في حالة المردود الكلي (2). ونظرا لتردي السعر أكثر مما عليه سابقا فإن المردود الكلي في هذه الحالة ومقداره (هـ ك) لايمكن المنشأة من تغطية حتى تكاليفها المتغيرة ، حيث إن التكاليف المتغيرة ممثلة في الشكل بالخط (دك)، أي إن هناك ما مقداره (دهـ) من التكاليف المتغيرة لم يستطع المردود الكلي الحالي من تغطيته .

وعلى هذا فإن القرار العقلاني لهذه المنشأة لتقليل خسارتها هو الخروج من السوق ، لأنها إذا استمرت في الإنتاج تحت ظروف السوق المتردية هذه فانها ستتكبد خسارة اجمالية مقدارها (هـ ب) وهذه عبارة عن التكاليف الثابتة (دب) وجزء من التكاليف المتغيرة التي لم يتمكن المردود المتحصل عليه من تغطيتها وهي (هـ د). اما إذا أقفلت المنشأة أبوابها وخرجت من السوق فإن خسارتها تكون التكاليف الثابتة فقط وهذا خير الأمرين.

ويمكن بيان حساب الربح والخسارة ، السابق توضيحه بالمنحنيات ، وذلك باستعمال الاحصائيات الخاصة بالمردود الكلي والتكاليف الكلية أولا. ثم باستعمال طريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي ثانيا . فمن جدول التكاليف السابق رقم (9) في الصفحة (162) وبافتراض أن ثمن وحدة الإنتاج المباعة هو (25) دينارا



الشكل (54)

فيمكننا الحصول على جدول التكاليف والمردود الكلي الموضح لطريقة تعظيم الربح التالي رقم (10) وبتطبيق ما جاء فيه على المنحنيات بالشكل (54) يتضح ما يلي:-

أولا: باعتبار أن سعر بيع وحدة الإنتاج هو (25) ديناراً ، فاننا قد تحصلنا على الأرقام الموضحة للمردود الكلي في العمود (3) بالجدول السابق، وهي تمثل حصيلة ضرب وحدات الإنتاج في العمود (1) في السعر. وهذا المردود الكلي قد عبرنا عنه خطيا في الشكل (54) بمنحنى المردود الكلي (1).

ثانيا: إن إحصائيات التكاليف الكلية في العمود (2) من الجدول السابق حين توقيعها قد عبرنا عنها مجازا بمنحنى التكاليف الكلية الموضحة بالشكل (54).

ثالثا: بمقارنة المردود الكلي بما جاء في الجدول السابق مع ماجاء في الشكل (54) نجد أن:

1- المردود الكلي عند الإنتاج (ك) أكبر من التكاليف الكلية ، حيث إن المردود الكلي في هذه الحالة يساوي (أ ك) وان التكاليف الكلية تساوي (ب ك).

إذا المردود الكلي (أ ك) – التكاليف الكلية (ب ك) = الربح الإجمالي (أ ب)

2– بالنظر إلى الجدول (10) نجد أن صاحب المنشأة عندما يكون سعر الوحدة المباعة هو (25) سيعظم ربحه حينما ينتج (8) وحدات وعندها يكون:

المردود الكلي (200) – التكاليف الكلية (100) = الربح الإجمالي (100)

الجدول (10)

تعظيم الربح بطريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي

(1) وحدات الإنتاج	(2) التكاليف الكلية (التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة) ت ت + ت م	(3) المردود الكلي (وحدات الإنتاج x السعر) ك x س =ك× 25	(4) الربح الإجمالي (المردود الكلي – التكاليف الكلية) م ك – ت ك
صفر	30	صفر	30 –
1	36	25	11 –
2	41	50	9
3	46	75	29
4	50	100	50
5	58	125	69
6	66	150	84
7	75	175	99
8	100	200	100
9	130	225	95

وهكذا فمن الشكل نجد أن:

أ ك = المردود الإجمـــالي = 200

ب ك = التكاليف الكليـــة = 100

أ ك – ب ك = أ ب

أي إن 200 – 100 = 100 وهو الربح الإجمالي

الجدول (11)

تقليص الخسارة بالاستمرار في الإنتاج للوحدة الخامسة فقط

وحـــدات الإنتاج	(1) التكـــاليف الثابتة ت ت	(2) التكـــاليف المتغيرة ت م	(3) التكاليف الكلية (1) + (2) (ت ت + ت م)	(4) المردود الكلي (ك x س) (ك x 8)	(5) الربح أو الخسارة المـردود الكلـي – التكاليف الكلية (4) – (3)
صفر	30	صفر	30	صفر	30 –
1	30	6	36	8	28 –
2	30	11	41	16	25 –
3	30	16	46	24	22 –
4	30	20	50	32	18 –
5	30	28	58	40	18 –
6	30	36	66	48	18 –
7	30	46	76	56	20 –
8	30	70	100	64	36 –
9	30	100	130	72	58 –

أما الجدول (11) فيوضح تقليص الخسارة وذلك عن طريق الاستمرار في الإنتاج خلال الفترة القصيرة وبمقارنة ماجاء في هذا الجدول بشكل المنحنيات رقم (54) يتبين ما يلي:

الجدول (12)

تقليص الخسارة بالتوقف عن الإنتاج كليا

وحـــدات الإنتاج	(1) التكـــاليف الثابتة ت ت	(2) التكـــاليف المتغيرة ت م	(3) التكـــاليف الكلية (1) + (2) (ت ت + ت م)	(4) المردود الكلي (ك x س) (ك x 4)	(5) الربح أو الخسارة المـردود الكلـي – التكاليف الكلية (4) – (3)
صفر	30	صفر	30		30 –
1	30	6	36	4	32 –
2	30	11	41	8	33 –
3	30	16	46	12	34 –
4	30	20	50	16	34 –
5	30	28	58	20	38 –
6	30	36	66	24	42 –
7	30	46	76	28	48 –
8	30	70	100	32	68 –
9	30	100	130	36	94 –

أولا: أن سعر وحدة الإنتاج في هذه الحالة قد انخفضت إلى (8 دنانير) وهذا السعر قد أعطى صاحب المنشأة مردودا كليا في جميع مراحل الإنتاج غير كاف لتغطية جميع التكاليف اللازمة للإنتاج. والمردود الكلي في هذه الحالة قد تحصلنا عليه رقميا وذلك بضرب ماجاء من وحدات إنتاج في العمود الاول من الجدول (11) في سعر وحدة الإنتاج ورصدنا ذلك في العمود (4) من الجدول المذكور أعلاه. وهذا المردود الكلي قد عبرنا عنه في الشكل (54) بمنحنى المردود الكلي (2).

ثانيا: أن إحصائيات التكاليف المتغيرة الممثلة في العمود (2) من الجدول السابق (11) قد عبرنا عنها مجازا بالعلاقة الخطية كمنحنى للتكاليف المتغيرة.

ثالثا: بمقارنة المردود الكلي في الجدول السابق بما جاء في الشكل (54) لمنحنيات التكاليف المتغيرة والتكاليف الكلية والمردود الكلي نجد أن:-

(1) منحنى المردود الكلي (2) في الشكل (54) لا يغطى جميع التكاليف ولكنه يغطى التكاليف المتغيرة (ك1س) وجزءا من التكاليف الثابتة (ع س) وهو (س و) ويبقى الجزء من التكاليف الثابتة (ع و) غير مغطى وهذا يمثل الخسارة الاجمالية لصاحب الإنتاج في الفترة الزمنية القصيرة.

(2) بالنظر إلى الجدول (11) وبفحص الاحصائيات المتحصل عليها من طرح التكاليف الكلية من المردود الكلي في العمود الخامس من الجدول نجد أن أقل خسارة يتكبدها صاحب الإنتاج هى (18) عند استمراره في الإنتاج لغاية الوحدة الخامسة. حيث إنه عند هذا المستوى من الإنتاج يكون المردود الكلي يساوي (40) دينارا وان التكاليف الكلية (58) ديناراً وهى مجموع التكاليف الثابتة (30) دينارا + التكاليف المتغيرة (28) دينارا. ومن هنا يتضح أن المردود الكلي (40) قد غطى جميع التكاليف المتغيرة (28) ومقدار (12) ديناراً من التكاليف الثابتة وبذلك يبقى الجزء الذي لم يغط من التكاليف الثابتة ومقداره (18) ديناراً كخسارة .

وأخيرا نجد أن الجدول (12) يمثل حالة المنشأة التي ليس لها أي بديل لتقليص الخسارة الا بالتوقف عن الإنتاج. فبالنظر للجدول نجد أن هذه المنشأة إذا قفلت أبوابها ولم تنتج شيئا تكون خسارتها في الفترة الزمنية القصيرة هى التكاليف الثابتة وقدرها (30) ، ولكنها إذا استمرت في الإنتاج فإن خسارتها تكون التكاليف الثابتة ، وجزءا من التكاليف المتغيرة التي لم يتمكن المردود الكلي من تغطيتها وهذا راجع بالدرجة الاولى إلى تردى سعر السوق وانخفاضه إلى(4).

وبالنظر إلى الشكل (54) ومقارنته بما هو موجود من حسابات في الجدول السابق نجد أنه نظرا لانخفاض السعر عن (8) حيث أصبح (4) فإن المردود الكلي انخفض عن سابقه ، وبهذا نجد أن منحنى المردود الكلي الأخير (3) في مستوى منخفض عن المردود الكلي السابق (2). وعليه فإن المردود الكلي (3) في هذه الحالة لا يغطى حتى التكاليف المتغيرة (انظر الشكل) وعلى كل مستويات الإنتاج نجد أن المنشأة تتكبد خسارة قدرها التكاليف الثابتة مضافا اليها جزء من التكاليف المتغيرة التي لم تغط بالمردود الكلي ، فإذا نظرنا إلى مستوى الإنتاج (ك) مثلا فإننا نرى أن المردود الكلي هو (هـ ك) وأن التكاليف المتغيرة هى (ك د) وبذلك فإن هناك جزءا من التكاليف المتغيرة هو (هـ د) لم يتم تغطيته.

فبالنظر إلى الجدول عند الإنتاج (8) على سبيل المثال نرى أن المردود الكلي المتحصل عليه في هذه الحالة هو (8 x 4 = 32) ولكن التكاليف المتغيرة اللازمة لإنتاج (8) وحدات من الإنتاج هى (70) وبهذا فإن المردود الكلي هو (32) أقل من التكاليف المتغيرة (70) بما مقداره (38) فتكون خسارة المنشأة الاجمالية عند هذا الحد من الإنتاج هى التكاليف الثابتة (30) + جزء التكاليف المتغيرة التي لم يغطها المردود الكلي، أي (30 + 38 = 68). واذا أقفلت المنشأة أبوابها تكون خسارتها في الفترة الزمنية القصيرة هى التكاليف الثابتة وقدرها (30) ، أما إذا استمرت في الإنتاج فتكون خسارتها أكبر من ذلك كما أوضحناه سالفا.

ب- تعظيم الربح أو تقليل الخسارة في سوق المنافسة التامة بطريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي خطيا وإحصائيا :

من أهداف المنشأة العاملة في سوق المنافسة التامة تعظيم الربح أو تقليص الخسارة، وللوصول إلى ذلك لابد أن تكون قد استعملت أفضل التكنولوجيا المتاحة في الإنتاج ، وتعمل على اختيار أفضل توليفة لعوامل الإنتاج للوصول إلى أعلى كفاءة في

الإنتاج. وهذا يعنى هو تعظيم الإنتاج بنفس التكاليف أو الوصول إلى نفس مستوى الإنتاج بأقل التكاليف.

ويمكن الوصول إلى كل هذا إذا ما قامت المنشأة بصرف التكاليف المرصودة للإنتاج على العوامل الداخلة في العملية الإنتاجية بحيث تتساوى الإنتاجية الحدية لأي وحدة إنتاج مع كل الإنتاجيات الحدية لوحدات الإنتاج الاخرى المشتركة في الإنتاج بالنسبة إلى سعرها أي إن:-

$$\frac{\text{الإنتاج الحدي أ}}{\text{سعر أ}} = \frac{\text{الإنتاج الحدي ب}}{\text{سعر ب}} = \dots\dots = \frac{\text{الإنتاج الحدي ن}}{\text{سعر ن}} \quad (1)$$

وهذه تعتبر نفس النتيجة التي سبق أن توصلنا اليها سابقا باستعمال منحنى الإنتاج المتساوى وخط التكلفة المتساوى، حيث عرفنا حينذاك ن نقطة تعظيم الإنتاج بأقل عوامل إنتاج (أي بأقل تكلفة) هى تلك النقطة التي يتماس فيها خط التكلفة المتساوى مع أعلى منحنى إنتاج متساو وذلك عندما تكون:-

$$\text{نسبة سعرى عوامل الإنتاج} \left(\frac{\text{س ل}}{\text{س ك}}\right) = \text{نسبة الاستبدال التكنولوجى} = \frac{\text{(الإنتاج الحدي للعمل)}}{\text{الإنتاج الحدي لرأس المال}}$$

حيث سعر وحدة العمـــــل = س ل

وسعر وحدة رأس المال = س ك

وحيث إن الإنتاج الحدي لوحدة العمل = أح ل ، وإن الإنتاج الحدي لوحدة رأس المال = أح ك

إذا فعند نقطة التماس تكون:-

$\frac{\text{س ل}}{\text{س ك}} = \frac{\text{أح ل}}{\text{أح ك}}$ ، وباعادة ترتيب هذه المتساوية تصبح كما يلي:-

$$\frac{\Delta ل}{\Delta س} = \frac{\Delta ك}{\Delta ك}$$ أي إن $$\frac{\text{الإنتاج الحدي لعنصر العمل}}{\text{سعر وحدة العمل}} = \frac{\text{الإنتاج الحدي لرأس المال}}{\text{سعر وحدة رأس المال}}$$ (2)

وهكذا يتساوى ما جاء في (1) مع ما جاء في (2) غير أن الاختلاف الوحيد بينهما يكمن في أن المتساوية (1) تعبر عن الفترة الزمنية القصيرة ، أما ما جاء في (2) فيعبر عما يسمى بالفترة الزمنية الطويلة ، حيث إن رأس المال وهو من عوامل الإنتاج الثابتة يعتبر متغيرا في هذه الحالة وخلافا لهذا فإن العلاقة (1) والعلاقة (2) تعبران عن نفس المفهوم ، كما سبق ذكره ، وذلك من حيث إنهما توضحان استعمال أحسن توليفة لعوامل الإنتاج من أجل تعظيم الإنتاج.

إذا فالشرط الأول اللازم لتعظيم ربح المنشأة يتطلب تحقيق شرطي الكفاءة الاقتصاية والكفاءة التكنولوجية.

أما الشرط الثانى اللازم لتعظيم الربح ، فيتوقف على سعر السوق ... وهكذا فالمنشأة بمعرفة سعر وظروف السوق تعمل على توفير الإنتاج ، وذلك بمراعاة أن تكون تكلفة آخر وحدة من وحدات الإنتاج تساوي سعرها في السوق . أي إن المنشأة تستمر في الإنتاج إلى المستوى الذي تصبح فيه :-

(ت ح) التكلفة الحدية = الايراد الحدي = س

أي إن ت ح = س

فاذا كانت ت ح < س أي إن التكلفة الحدية أقل من السعر، فإن المنشأة تزيد من أرباحها بإنتاج وحدات أكثر .

اما إذا كانت ت ح > س أي التكاليف الحدية أكبر من السعر ، فالمنشأة في هذه الحالة تتكبد خسارة ويلزم عليها تقليل إنتاجها.

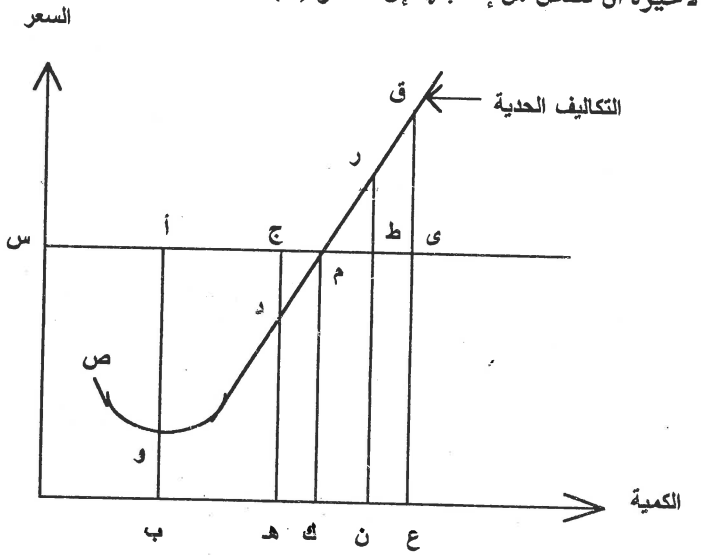
وعلى هذا فإن شرط تعظيم الربح لهذه المنشأة يكون فقط حينما تتساوى التكاليف الحدية مع السعر.

أي عندما تكون ت ح = س ، كما سبق ذكره.

إذا فشرط تعظيم الربح أو تقليص الخسارة للمنشأة العاملة في سوق المنافسة التامة وخلال الفترة الزمنية القصيرة هو أن ت ح = س = م ح حيث س = م ح في سوق المنافسة التامة .

فبالنظر إلى الشكل (55) عندما يكون إنتاج المنشأة هو (ك) فما أقل منه ، فانها حينئذ تعظم الربح بمساواة السعر بالتكاليف الحدية ، فعند الإنتاج (ب) مثلا تكون التكاليف الحدية تساوى (وب) في حين أن سعر الوحدة عند ذلك الحد من الإنتاج يكون (س) أي (أ ب) وعليه فإن زيادة السعر على تكلفة الوحدة هو أب – وب = أو . اما إذا كان الإنتاج عند (هـ) فإن سعر الوحدة سيزيد عن تكلفتها بالمقدار (جـ هـ – د هـ = جـ د) ويلاحظ مما سبق ان فائض السعر عن تكلفة الوحدة يقل باستمرار كلما اقتربنا من الكمية (ك) ، حيث إنه عند الإنتاج (ك) يختفي فائض السعر عن قيمة التكاليف الحدية وتكون المنشأة عندها قد تجمع لديها أقصى ربح ممكن بتساوى السعر مع التكاليف الحدية عند النقطة (م) ، وهكذا فإنه وقبل الوصول إلى كمية الإنتاج (ك) يكون السعر أكبر من التكاليف الحدية أي إن (س > ت ح). وهذا ما يدفع صاحب المنشأة إلى زيادة إنتاجه ليكسب ربحا أكبر إلى أن يصل إلى الحد الاقصى من تجميع الارباح وذلك عند (ك) من الإنتاج وهذا يقابل النقطة (م) حيث يتساوى عندها السعر مع التكلفة الحدية أي يكون عندها (س = ت ح) ، أما بعد الإنتاج (ك) أي عند النقطة (ن) مثلا تكون التكاليف الحدية تساوى (رن) في حين ان السعر عندها يكون (ط ن) أي إن التكاليف الحدية ستزيد على السعر بما مقداره (رن – ط ن =رط). وعلى هذا فإن المنشأة بإنتاجها لكمية أقل من (ك) يكون سعر السلعة أكبر من تكلفتها وبالتالى فإن مصلحتها ان تزيد من إنتاجها لأجل تعظيم ربحها حيث تصل إلى أقصاه عندما يصل إنتاج المنشأة إلى المقدار (ك) ، وهنا يتساوى السعر مع التكلفة الحدية عند النقطة (م). اما إذا تعدت المنشأة في إنتاجها عن الكمية (ك) فإن كل وحدة إنتاج جديدة بعد ذلك ستجلب خسارة

للمنشأة لأن تكلفتها أكبر من سعرها. وعلى هذا فإنه من مصلحتها في هذه الحالة الأخيرة أن تنقص من إنتاجها إلى المقدار (ك).



الشكل (55)

وخلاصة القول أن الإنتاج (ك) هو القدر اللازم والمناسب لتعظيم الربح حيث عنده يكون دائما س = م ح.

ولكن يجب الملاحظة هنا أن لهذه القاعدة استثناء وهو أنه في حالة مايكون سعر السوق منخفضا لدرجة لا تمكنه من تغطية متوسط التكلفة المتغيرة للمنشأة عند مستوى الإنتاج ، فعند ذلك تقلل المنشأة خسارتها وذلك بالتوقف عن الإنتاج .

ويمكن أن يتضح هذا للقارىء عندما نبين طريقة تعظيم الربح وتقليص الخسارة لمنشأة تعمل في سوق المنافسة التامة باستعمال المعلومات المدونة في الجداول

(10) و (11) و (12) وترجمة ذلك إلى منحنيات تبين الربح أو الخسارة مع مراعاة أن الإنتاج دائما يكون عندما (ت ح = م ح) كما سبق ذكره.

أولا: حالة تعظيم الربح :

في الشكل (56) نلاحظ أننا وقعنا على الاحداثى الأفقى وحدات الإنتاج المذكورة في الجدول رقم (13) ، ومقابل ذلك رسمنا منحنى متوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية الفرضية المقابلة لذلك الإنتاج وبالتالى فإن المحور الرأسي بالشكل السابق يمثل متوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية والمردود الحدي. وعلى هذا فبالتقاء خط السعر (الذي يمثل المردود الحدي أيضا) وهو يساوي (25) مع منحنى التكاليف الحدية عند النقطة (و)، يكون صاحب المنشأة قد قام بإنتاج (8) وحدات من الإنتاج تضمن له تعظيم الربح. ويمكن بالاستعانة بالاحصائيات الخاصة بمتوسط التكاليف الكلية المذكورة في العمود (2) من الجدول(13) وكذلك المردود الحدي في العمود (4) من نفس الجدول حساب الربح في الوحدة الواحدة من الإنتاج وذلك بالنظر لمتوسط التكاليف عند (8) وحدات وهذا يساوي :

$$\frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{وحدات الإنتاج}} = \frac{100}{8} = 12.5$$ محسوب من جدول(10) ومدون في جدول (13)

والتكاليف الحدية للوحدة الثامنة وهذا يساوي (100 – 75) = 25 محسوب من جدول (10) ومدون في جدول (13) كذلك.

وهكذا من الشكل (56) يتضح أن المنشأة تنتج (8) وحدات من السلعة ، وكل وحدة من وحدات الإنتاج تباع بسعر قدره (25) ، وأن متوسط تكلفة إنتاج الوحدة من هذا الإنتاج هو (12.5). وعليه فإن ربح هذه المنشأة في الوحدة الواحدة من هذا الإنتاج هو 25 – 12.5 = 12.5

أي إن أ جـ – ب جـ = أ ب وهذا هو أحد أضلاع المستطيل (و هـ ب أ).

الجـدول (13)

تعظيم الربح بطريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي (س = 25)

(1) وحدات الإنتاج (ك)	(2) متوسط التكاليف الكلية (م ت ك)	(3) التكاليف الحدية (ت ح)	(4) المردود الحدي (السعر) (س)	(5) الربح في الوحدة (س-م ت ك)	(6) الربح الإجمالي
0					
1	36	6	25	11-	11-
2	20.5	5	25	4.5	9
3	15.3	5	25	9.7	29.1
4	12.5	4	25	12.5	50
5	11.6	8	25	13.4	67
6	11	8	25	14	84
7	10.8	10	25	14.2	99.4
8	12.5	25	25	12.5-25 = 12.5	100
9	14.4	30	25	10.6	95.4

أما الضلع الآخر (هـ ب) فهو يساوي (8) وهى عدد وحدات الإنتاج.

وبما أن الربح الإجمالي = عدد الوحدات المنتجة x الربح في كل وحدة

= (هـ ب) x (أب)

= مساحة المستطيل (و هـ ب أ)

إذاً الربح الإجمالي = 8 x 12.5 = 100

وهذا هو نفس الربح الإجمالي الذي سبق أن توصلنا اليه عند حسابنا ربح المنشأة بطريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي . (انظر الجدول (10) العمود (4) والجدول (13) العمود (6).

ثانيا : حالة تقليص الخسارة :-

نلاحظ في الشكل (57) أن سعر وحدة الإنتاج في هذه الحالة قد انخفض إلى (8) وعليه فصاحب المنشأة يقوم بالإنتاج عند تساوى ت ح = م ح أي عند النقطة (و) فيكون الإنتاج (5) وحدات. وفي هذه الحالة فالمردود الحدي (8) سيغطي متوسط التكاليف المتغيرة 28 ÷ 5 = 5.6

ويبقى منه بعد ذلك ما مقداره (8 – 5.6) = 2.4 يصرف تجاه تسديد جزء من متوسط التكاليف الثابتة وقدرها $\frac{30}{5}$ = 6

وهكذا يبقى جزء من التكاليف الثابتة لايمكن سداده ويعتبر خسارة في الفترة الزمنية القصيرة وهذا قدره (6 – 2.4) = 3.6

وعلى هذا فإن صاحب الإنتاج في هذه الحالة قد قام بالإنتاج للوحدة الخامسة من أجل تقليص خسارته فقط ، حيث إنه إذا أقفل أبوابه وخرج من السوق فإن خسارته حينذاك هي التكاليف الثابتة وقدرها (30) ، أما في حالة إنتاجه للوحدة الخامسة فإن مجمل خسارته هو عدد الوحدات المنتجة وقدرها 5 x في الجزء من التكاليف الثابتة التي لم يستطع دفعها من المردود الحدي أي من سعر الوحدة وهو (3.6).

إذاً فخسارة المنشأة في هذه الحالة هى 5 x 3.6 = 18 ، انظر الجدول رقم (14) العمود (7) و (8)

ومن الشكل (57) يتضح أن خسارة المنشأة في الوحدة يمكن حسابها بمعرفة متوسط التكلفة الكلية .

وهى $\frac{58}{5}$ = 11.6 أي المسافة ط جـ على الرسم .

الجدول (14)

تقليص الخسارة بالاستمرار في الإنتاج للوحدة الخامسة فقط (س = 8)

(1) وحدات الإنتاج (ك)	(2) متوسط التكاليف الثابته (م ت ث)	(3) متوسط التكاليف المتغيرة (م ت غ)	(4) متوسط التكاليف الكلية (م ت ك)	(5) التكاليف الحدية	(6) المردود الحدي (س)	(7) الربح أو الخسارة في الوحدة الواحدة	(8) الربح أو الخسارة الاجمالية
1	30	6	36	6	8	28–	28–
2	15	5.5	20.5	5	8	12.5–	29–
3	10	5.3	15.3	5	8	7.3–	21.9–
4	7.5	5	12.5	4	8	4.5–	18–
5	6	5.6	11.6	8	8	3.6–	18–
6	5	6	11	8	8	3–	18–
7	4.2	6.6	10.8	10	8	2.8–	19.6–
8	3.8	8.75	12.5	25	8	4.5–	36–
9	3.3	11.1	14.4	30	8	6.4–	57.6–

أما السعر فهو يساوي (8) وهى المسافة (أ جـ) على الرسم .

إذاً فالخسارة في الوحدة الواحدة هى 11.6 – 8 = 3.6 وهى المسافة (ط أ)

إذاً ط جـ – أ جـ = ط أ وهذا أحد أضلاع المستطيل (هـ و أ ط).

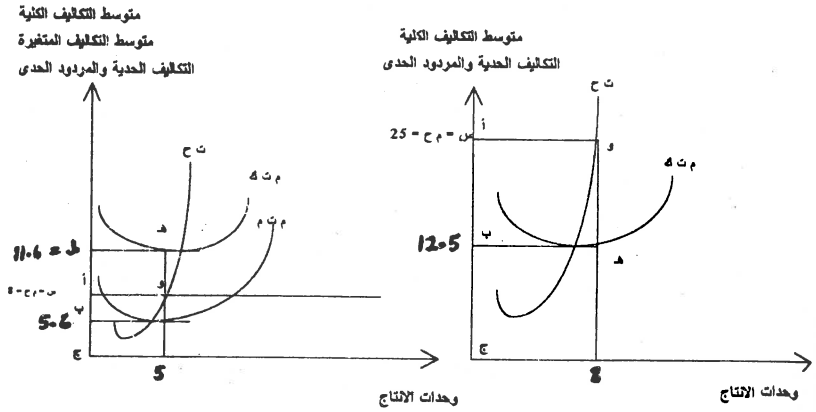
أما الضلع الأخر من المستطيل وهو (وأ) فيمثل عدد الوحدات المنتجة ومقدارها (5) وحدات .

إذاً الخسارة الاجمالية التي تتكبدها المنشأة في الفترة الزمنية القصيرة هى :

18 = 5 x 3.6

أي ط أ x وأ = مساحة المستطيل هـ و أ ط انظر الشكل (57)

وهذه هى نفس النتيجة التي تحصلنا عليها عند تقليص الخسارة باستعمال التكاليف الكلية والمردود الكلي انظر جدول (11).



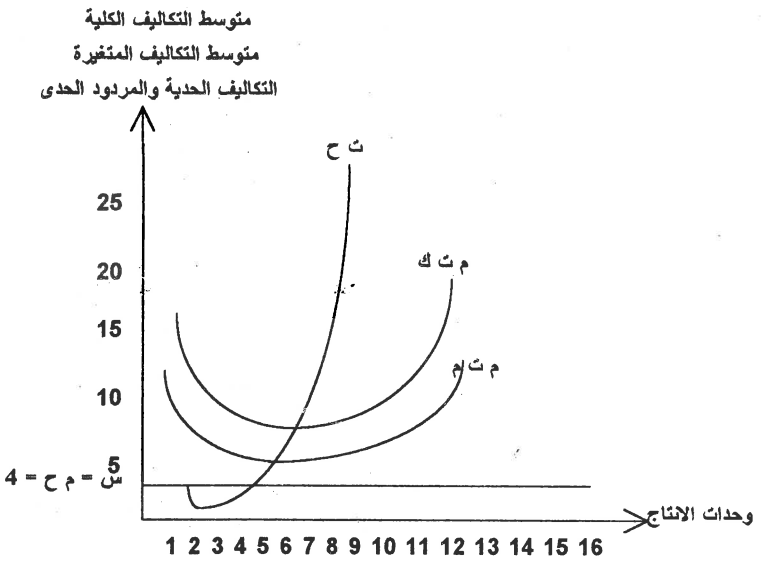
الشكل (56)

الشكل (57)

أولا : تعظيم الربح ثانيا : تقليص الخسارة بمواصلة الإنتاج

ثالثا : تقليص الخسارة بالتوقف عن الإنتاج

وهذه الحالة ممثلة في الرسم (58) وهى توضح أنه بعد أن انخفض السعر إلى (4) فإن المردود الحدي لا يغطى حتى متوسط التكاليف المتغيرة للوحدة ، وعلى هذا فإن صاحب المنشأة إذا باشر الإنتاج ستكون خسارته في الوحدة هو إجمالي التكلفة الثابتة اضافة إلى الجزء من متوسط التكلفة المتغيرة الني لم يغطها السعر. أما إذا قام صاحب الإنتاج بالتوقف عن الإنتاج فإن خسارته في هذه الحالة هى التكاليف الثابتة فقط. وعلى هذا ولأجل تقليص الخسارة فإن الحل الأمثل لهذا المنتج هو التوقف عن الإنتاج والخروج من السوق.



الشكل (58)

ثالثا: تقليص الخسارة بالتوقف عن الإنتاج

إن المعلومات المذكورة بالجدول (15) التالى تتطابق مع ما جاء في الشكل (58) السابق. فبمقارنة ما جاء في العمود (3) من الجدول ، ممثلا لمتوسط التكاليف المتغيرة بالمردود الحدي المذكور في العمود (6) ، نجد أن سعر الوحدة (المردود الحدي) ومقداره (4) ، لا يغطى متوسط التكاليف المتغيرة على جميع مستويات الإنتاج . وهذا معناه أن هذا السعر لا يغطى حتى التكاليف الخاصة بعوامل الإنتاج المتغيرة الداخلة في العملية الإنتاجية . وعليه فإن الخسارة التي يتكبدها صاحب الإنتاج في هذه الحالة ، في الوحدة الواحدة من الإنتاج ، هى متوسط تكلفتها الثابته مضافا إلى ذلك الجزء من تكلفة إنتاجها المتغيرة التي لم تغط بواسطة السعرانظر العمود (7) من الجدول (15) .

هذا واذا ضربنا الخسارة في الوحدة الواحدة المذكورة في العمود (7) كلا في عدد وحدات الإنتاج فنتحصل على الخسارة الاجمالية التي يتعرض لها صاحب الإنتاج إذا ما قرر الاستمرار في الإنتاج انظر العمود (8). وهذه هى نفس النتيجة التي تحصلنا عليها عند حسابنا للربح والخسارة باستعمال طريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي انظر جدول (12) عمود (5).

وهكذا يتضح أنه سواء استعملنا طريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي أو طريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي التي نحن بصدد شرحها الآن ، فالنتيجة المتحصل عليها واحدة حيث اتضح ان المنتج إذا توقف عن الإنتاج فإنه يتعرض في هذه الحالة إلى أقل خسارة ومقدارها التكاليف الثابته ، اما إذا واصل إنتاجه فإن خسارته تكون أعلى من التكاليف الثابته وتكون في الزيادة مع كل وحدة إنتاج اضافية . انظر العمود (7) والعمود (8) من الجدول (15).

شرط الدخول والخروج من السوق في سوق المنافسة التامة والفترات الزمنية:

مما سبق ذكره يتضح أن المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة التامة قد تجنى ربحا وقد تتكبد خسارة وذلك خلال الفترة الزمنية القصيرة فقط، حيث إن صاحب الإنتاج الذي يحقق ربحا لن يزاحمه فيه أحد خلال تلك الفترة وكذلك من يتكبد خسارة يتحملها خلال هذه الفترة. وهذا كله راجع إلى أن الفترة الزمنية القصيرة هى فترة من الزمن لا تسمح بدخول منشآت جديدة للمشاركة في أرباح السوق وكذلك فإن المنشآت التي تتكبد خسارة لا تمكنها هذه الفترة الزمنية القصيرة من تصفية أعمالها والخروج من السوق. وهذا أساسه أن عوامل الإنتاج الثابتة والتي تترتب عليها التكاليف الثابتة تحتاج إلى فترة زمنية طويلة لتغييرها أو الغائها من قبل صاحب المنشأة ، ولهذا عرفت الفترة الزمنية القصيرة بأنها تلك الفترة التي لا تسمح لصاحب الإنتاج بتغيير عوامل الإنتاج الثابتة ولكنه يستطيع فقط تغيير عوامل الإنتاج المتغيرة.

الجدول (15)

تقليص الخسارة بالتوقف عن الإنتاج كليا (س = 4)

(1) وحدات الإنتاج (ك)	(2) متوسط التكاليف الثابته (م ت ث)	(3) متوسط التكاليف المتغيرة (م ت غ)	(4) متوسط التكاليف الكلية (م ت ك)	(5) التكاليف الحدية	(6) المردود الحدي (س)	(7) الخسارة في الوحدة الواحدة	(8) الخسارة الاجمالية
1	30	6	36	6	4	32–	32–
2	15	5.5	20.5	5	4	16.5–	33–
3	10	5.3	15.3	5	4	11.3–	34–
4	7.5	5	12.5	4	4	8.5–	34–
5	6	5.6	11.6	8	4	7.6–	38–
6	5	6	11	8	4	7–	42–
7	4.2	6.6	10.8	10	4	6.8–	48–
8	3.8	8.75	12.5	25	4	8.5–	68–
9	3.3	11.1	14.4	30	4	10.4–	94–

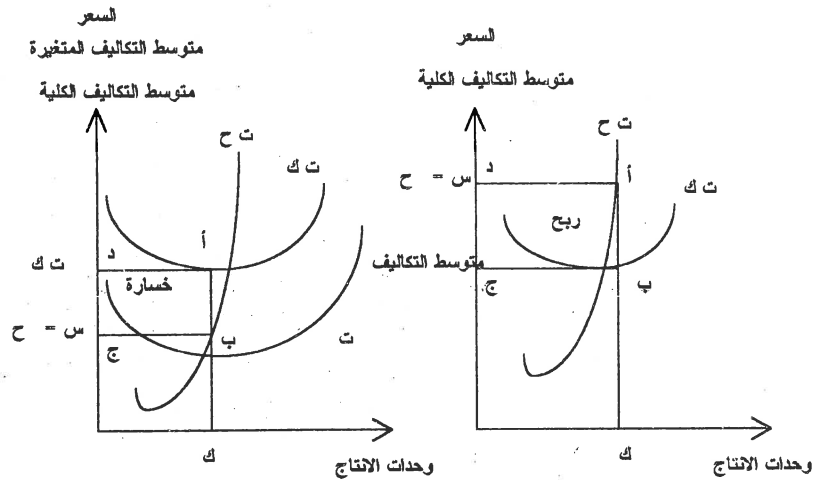
الدخول والخروج من السوق وأثره على الربح والخسارة لمنشأة تعمل في سوق المنافسة التامة :-

يمكن القول ثانية بأن توازن المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة التامة قد تجنى ربحا حينما يكون السعر السائد في السوق مناسبا بحيث يغطى متوسط التكاليف الكلية. ففي الشكل (59) نلاحظ أن السعر (س) أعلى من متوسط التكاليف الكلية بالمقدار (دجـ) وبذلك يكون الربح الإجمالي لمثل هذه المنشأة هو (ب جـ x د جـ) أي مساحة المستطيل (أ ب جـ د) وفي هذه الحالة فإن المنشأة قد أنتجت آخر وحدة من الإنتاج (ك) حينما وصلت إلى الحد الذي أصبح فيه ت ح = س أيعند النقطة (أ) التي يلتقى فيها خط السعر (أد) مع منحنى التكاليف الحدية (ت ح).

وهناك حالة أخرى من حالات توازن المنشأة في الفترة الزمنية القصيرة وذلك حينما تتكبد خسارة لانخفاض سعر السوق أو ارتفاع التكاليف مثلا. ففي هذه الحالة قد يكون السعر كما هو في الشكل (60) لا يغطى جميع التكاليف ولكنه يغطى التكاليف المتغيرة وجزءا من التكاليف الثابتة ، الامر الذي يولد للمنشأة خسارة مقدارها مساحة المستطيل (أ ب جـ د). حيث إن عرض المستطيل المذكور (د جـ) هو خسارة المنشأة في الوحدة الواحدة وبما أنها انتجت (ك) من الوحدات تتمثل في المسافة (ب جـ) وهى طول المستطيل فعلى هذا تكون الخسارة الاجمالية = الخسارة في الوحدة مضروبة في عدد الوحدات المنتجة. وهى ما تساوي مساحة المستطيل المذكور أعلاه الموضحة في الشكل (60) .

أما خلال الفترة المسماة بالفترة الزمنية الطويلة التي تصبح خلالها جميع عوامل الإنتاج متغيرة يسهل على المنشآت العاملة في سوق المنافسة التامة الدخول إلى السوق والخروج منها فإذا كانت هناك منشآت عاملة في السوق وتحقق ربحا كما هو موضح بالشكل (61) فهذا يشجع الكثير من المنشآت على الدخول إلى مثل هذه السوق للمشاركة في الارباح . فحسب الشكل (61) هناك منشآت عاملة في السوق تحقق كل منها أرباحا مقدارها (أ ب جـ د) وذلك حسب السعر (س) المحدد من قبل الصناعة بالتقاء منحنى الطلب (ط ط) ومنحنى العرض (ع ع). وعلى هذا الاساس تدخل منشآت جديدة مثل هذه السوق بجنى الارباح فيزداد عرض السلعة في الصناعة من (ك) إلى (ك1) وهذا معناه انتقال منحنى العرض إلى اليمين (ع ع) إلى (ع1ع1)1محددا مع منحنىالطلب سعرا مقداره (س1) أقل من (س) فتقل بذلك أرباح المنشات .

وباستمرار دخول المنشآت إلى السوق يزيد عرض السلعة ويمثلها انتقال منحنى العرض من (ع1ع1) إلى (ع2ع2) وتزيد كمية السلعة في الصناعة إلى (ك2)



منشأة تحقق ربحا مقداره (أ ب ج د) منشأة تتكبد خسارة مقدارها (أ ب ج د)

الشكل (59) الشكل (60)

فينخفض السعر من (س1) إلى (س2) متحددا في الصناعة بالتقاء منحنى العرض (ع2ع2) مع منحنى الطلب (ط ط) وعند هذه النقطة يكون السعر (س2) قد غطى جميع التكاليف وبذلك لا يوجد ربح اقتصادي عند هذه الحالة، واذا ما استمر دخول منشآت جديدة إلى السوق فإن كمية السلعة المعروضة ستزيد من (ك2) إلى (ك3) وينخفض السعر تبعا لذلك من (س2) إلى (س3). وهذا السعر المحدد من التقاء منحنى العرض (ع3ع3) مع منحنى الطلب (ط ط) في الصناعة، يملى على المنشآت العاملة في السوق وهذا السعر يعتبر منخفضا لدرجة أنه لا يغطى متوسط التكاليف الكلية مما يسبب خسارة للمنشآت العاملة في السوق مما يضطر بعضها إلى الخروج من السوق وتبدأ بذلك الميكانيكية العكسية لحركة منحنى العرض لاعلى نظرا لانخفاض الكميات المعروضة من السلعة في السوق ويرتفع السعر تبعا لذلك ، فتختفي الخسارة وباستمرار خروج المنشآت من السوق سيظهر الربح من جديد وبناء على ذلك تدخل منشآت جديدة إلى السوق فيزيد عرض السلعة وينخفض السعر كما سبق وان أوضحناه

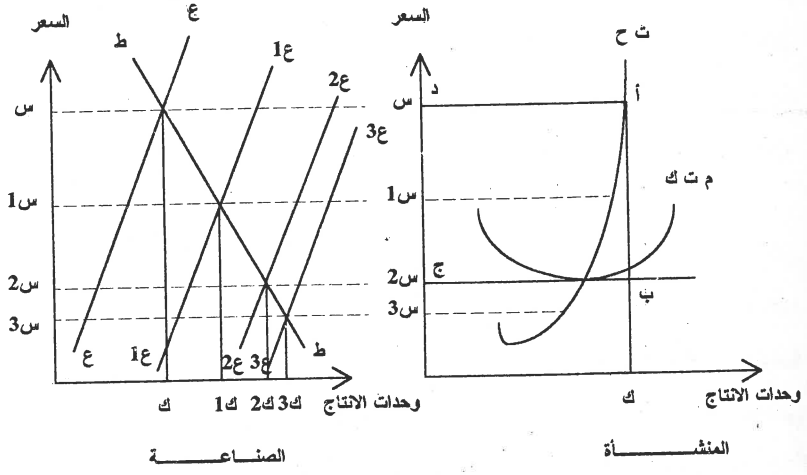
سابقا . انظرشكل (61). وهكذا تستمر هذه الميكانيكية من دخول منشآت إلى السوق والخروج منه حسب وجود ربح أو خسارة إلى أن يصل السوق إلى ما يسمى بنقطة التوازن وعند هذا المستوى لن يكون هناك ربح ولا خسارة حيث إن المنشآت العاملة في السوق سيتساوى عندها كل من المتغيرات التالية :-

السعر = المردود الحدي = متوسط التكاليف للفترة الزمنية الطويلة = متوسط التكاليف للفترة الزمنية القصيرة = التكاليف الحدية للفترة الزمنية القصيرة = التكاليف الحدية للفترة الزمنية الطويلة ، أي إن :-

س = م ح = م ت ك ط = م ت ك ق = ت ح ط = ت ح ق = ت ح ط

انظر الشكل (62)

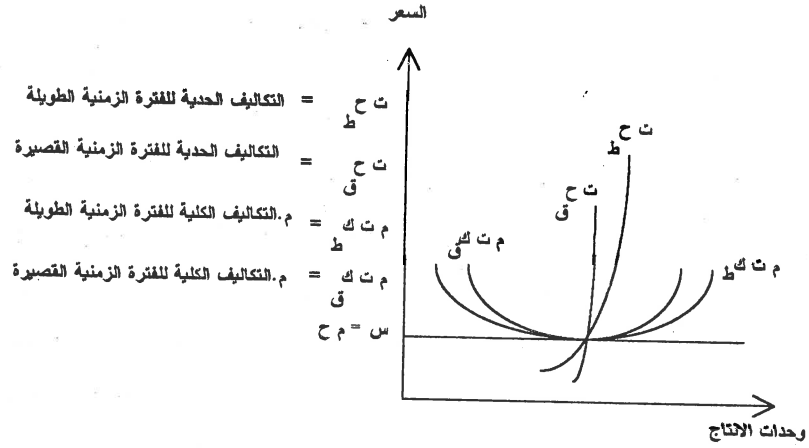
وهو يمثل منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة في الفترة الزمنية الطويلة حيث إن السعر يغطى متوسط التكاليف وبذلك لا يكون هناك ربح ولا خسارة .



الشكل (61)

اشتقاق منحنى العرض للفترة الزمنية القصيرة :

سبق أن ذكرنا عند دراستنا لسوق المنافسة التامة ، أن المنشأة التي تعمل في مثل هذه السوق تقوم بالإنتاج عند الحد الذي يتساوى فيه السعر مع التكاليف الحدية على أن يكون السعر ، وهو المردود الحدي هنا ،أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة،وعلى هذا فإنه لن يكون هناك إنتاج إذا ما كان سعر السلعة لا يغطى متوسط التكاليف المتغيرة،وإذا ما حصل ذلك فالمنشأة ستقفل أبوابها وتخرج من السوق.

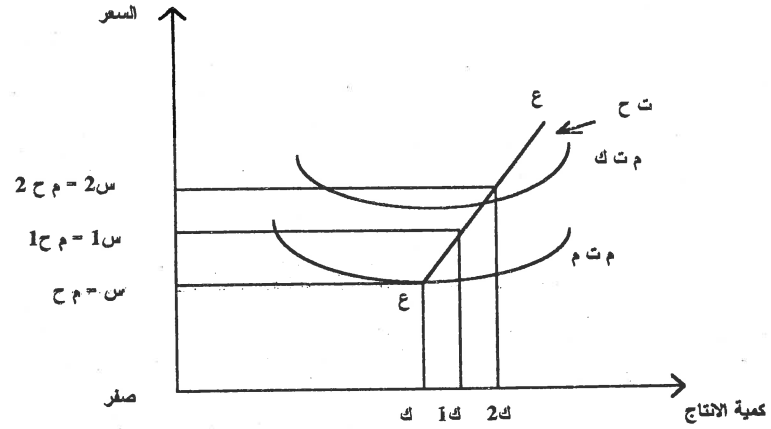

السعر
ت ح ط = التكاليف الحدية للفترة الزمنية الطويلة
ت ح ق = التكاليف الحدية للفترة الزمنية القصيرة
م ت ك ط = م.التكاليف الكلية للفترة الزمنية الطويلة
م ت ك ق = م.التكاليف الكلية للفترة الزمنية القصيرة
س = م ح
ت ح ط
ت ح ق
م ت ك ق
م ت ك ط
وحدات الانتاج

توازن منشأة تعمل فى سوق المنافسة التامة فى الفترة الزمنية الطويلة

الشكل (62)

وهكذا كلما ارتفع السعر عن متوسط التكاليف المتغيرة،قامت المنشأة بزيادة إنتاجها ، وبهذا فإن جزء منحنى التكاليف الحدية الذي يعلو أسفل نقطة لمنحنى التكاليف المتغيرة يعتبر منحنى العرض لتلك المنشأة.كما هو في الشكل التالى:-

وحسب الشكل (63) ، فإن الكمية المعروضة حينما يكون السعر مابين الصفر وأقل من السعر (س) هى صفر ، اما عند السعر (س) فإن الكمية المعروضة تكون (ك)



الشكل (63) (منحنى العرض)

وترتفع الكمية المعروضة إلى (ك1) حينما يكون السعر (س1) وتزيد الكمية المعروضة إلى (ك2) حينما يكون السعر (س3) وهكذا . أي إن منحنى العرض يكون محددا بالمسار (صفر س ع ع) وان الجزء من هذا المسار الذي يمثل منحنى العرض الفعال هو الجزء (ع ع) . وبالجمع الافقي لجميع منحنيات العرض للمنشآت العاملة في مثل هذه السوق نتحصل على ما يسمى بعرض السوق.

فالجزء (ع ع) من منحنى (ت ح) الذي يقع أعلى من منحنى (م ت م) هو ذلك المنحنى الممثل لمنحنى العرض . حيث إن المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة التامة بامكانها الإنتاج خلال الفترة الزمنية القصيرة حتى ولو كان السعر أقل من (م ت ك) ولكنها تتوقف عن الإنتاج إذا ما انخفض السعر عن مستوى (م ت م) .

ملخص

نماذج الأسواق الأربعة السابقة هى نماذج نظرية قد يكون بعضها قريباً كل القرب لما يجري في بعض أسواق السلع ، وقد يكون الآخر بعيداً كل البعد عن ذلك. ولكن جميع هذه الأسواق عبارة عن اداة قياس تساعد الباحث الاقتصادي على التحليل ودراسة المشاكل ذات العلاقة ، أي إن الغرض من دراستنا لهذه النماذج تبسيط الواقع من أجل الفهم فقط.

إن سوق المنافسة التامة هو أول نماذج هذه الأسواق وأهمها ، وتنحصر شروطها فيما يلي:-

(1) أن يكون هناك عدد كبير جدا من البائعين (2) وكلهم يبيعون سلعا متجانسة (3) إن هناك سهولة في الدخول والخروج من السوق (4) إن هناك معلومية كاملة للاسعار والسلع من قبل الأفراد في هذه السوق.

وعلى هذا الاساس فالسعر ثابت في هذه السوق ، ويحدد خارج ما يسمى بالمنشأة. فالمنشأة تستطيع أن تبيع ما تريد بيعه بذلك السعر ، فرفع السعر من قبلها يؤدي إلى فقدانها كل زبائنها ، اما خفض السعر فإنه يؤدي إلى تكبدها الخسارة . ان مجموع العدد الكبير جدا من المنشآت في سوق المنافسة التامة يكّون ما يسمى "بالصناعة" وان أي وحدة من هذه الوحدات الصغيرة جدا من المنشآت المكونة للصناعة تسمى "بالمنشأة". فالسعر في هذه السوق يحدد بواسطة الصناعة ويملى على المنشأة ، وبذلك يكون منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة هو طلب متناهي المرونة .

ان هدف المنشأة في سوق المنافسة التامة هو تعظيم الربح . ومن المعروف أن الربح يمكن حسابه بطريقتين وهما : (أ) طريقة المردود الكلي والتكاليف الكلية أو (ب) بطريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي.

فباتباع طريقة المردود الكلي والتكاليف الكلية يواصل صاحب الإنتاج إنتاجه إلى أن يصل إلى النقطة التي يكون فيها الفرق بين المردود الكلي والتكاليف الكلية

أعظم ما يمكن. وقد يقوم بتقليص خسارته في الفترة الزمنية القصيرة ، في حالة ما إذا كان السعر لا يغطي جميع التكاليف ، بالتوقف عند مستوي الإنتاج الذي يغطي فيه السعر التكاليف المتغيرة وجزء من التكاليف الثابتة. اما إذا كان السعر قد هبط إلى المستوى الذي لا يمكنه من تغطية حتى التكاليف المتغيرة ، فعندها يقلل صاحب الإنتاج خسارته بالتوقف عن الإنتاج ، وبهذا فإن خسارته الاجمالية تكون التكاليف الثابتة فقط ، ولكنه ان حاول الإنتاج تحت هذه الظروف فإن تكاليفه الكلية تكون التكاليف الثابتة مضافا اليها الجزء من التكاليف المتغيرة التي لم يتمكن السعر من تغطيتها.

كذلك يمكن حساب الربح أو الخسارة بطريقة المردود الحدي والتكاليف الحدية ، وهذه الطريقة تقودنا إلى نفس النتائج التي تحصلنا عليها بطريقة المردود الكلي والتكاليف الكلية ، غير أن الفرق ، هو أنه بدلا من حساب مردود وتكاليف الإنتاج الكلي ، فإن طريقة المردود الحدي والتكاليف الحدية تعتمد في حساباتها على مردود الوحدة وتكلفتها. فاذا كان السعر أعلى من جميع التكاليف، فإن صاحب الإنتاج يتوقف عن إنتاجه عند الحد التي تكون فيها تكلفة الوحدة تساوي مردودها ، أي إنه يتوقف عن الإنتاج عندما يتساوي السعر مع تكلفة آخر وحدة تنتج ، وهذا هو شرط تعظيم الربح . اما إذا كان السعر يغطي التكاليف المتغيرة وجزءاً من التكاليف الثابتة ، فإن صاحب الإنتاج يقلل من خسارته إذا استمر في الإنتاج إلى حين تساوي السعر مع التكلفة الحدية. وبهذا فإن خسارته في هذه الحالة تكون أقل من التكلفة الثابتة.

ولكن إذا ساءت أحوال السوق أو انخفض السعر بحيث أصبح لايغطي حتى التكاليف المتغيرة ، فإن من مصلحة صاحب الإنتاج في هذه الحالة أن يتوقف عن الإنتاج تماما وتكون خسارته التكاليف الثابتة فقط ، والا فإنه يتعرض لخسارة أكبر إذا ما حاول الاستمرار في الإنتاج . ويكون عندها مقدار هذه الخسارة يساوي

التكاليف الثابتة مضافا إليها الجزء من التكاليف المتغيرة التي لم يتمكن السعر السائد من تغطيتها.

إن ما سبق ان ذكرناه بخصوص تعظيم الربح أو تقليص الخسارة ينطبق على حالة منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة في الفترة الزمنية القصيرة ، حيث إن صاحب الإنتاج يتعرض خلالها إلى ما يعرف بالتكاليف الثابتة. أما في حالة الفترة الزمنية الطويلة التي تصبح فيها جميع التكاليف متغيرة والتي تسمح ايضا بدخول وخروج منشآت من والى هذه السوق ، فإن توازن المنشأة في هذه الحالة لا يسمح بوجود ربح ولا ظهور خسارة ، حيث إن توازن المنشأة خلال هذه الفترة الزمنية الطويلة يتطلب ما يلي:-

السعر = المردود الحدي = متوسط التكاليف للفترة الزمنية الطويلة = متوسط التكاليف لفترة الزمنية القصيرة = التكاليف الحدية للفترة الزمنة القصيرة = التكاليف الحدية للفترة الزمنية الطويلة ، أي إن:-

س = م ح = م ت ك ط = م ت ك ق = ت ح ق = ت ح ط

أسئلة للمراجعة

السؤال الاول :

1- اذكر فروض أو شروط ما يعرف بسوق المنافسة التامة.

2- ماهو هدف المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة التامة؟

3- ما نوع منحنى الطلب الذي يواجه منشاة تعمل في سوق المنافسة التامة؟

السؤال الثاني:

اذكر : (1) طريقة تعظيم الربح أو تقليص الخسارة بطريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي

(2) طريقة حساب تعظيم الربح أو تقليص الخسارة بطريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي

(3) ما هو الفرق بين هاتين الطريقتين؟

السؤال الثالث:

1- إذا كان سعر السوق أعلى من متوسط التكاليف الكلية ، فأين يتوقف صاحب الإنتاج عن الإنتاج لأجل تعظيم الربح ؟

2- إذا كان سعر السوق أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة وأقل من التكاليف الكلية ، فهل تنصح صاحب الإنتاج بالاستمرار في الإنتاج إلىحد معين ، أو تنصحه بالتوقف عن الإنتاج كليا ؟ وضح اجابتك بالرسم.

3- وإذا كان سعر السوق اقل من متوسط التكاليف المتغيرة فما هى نصيحتك لصاحب الإنتاج ؟ ولماذا؟

السؤال الرابع :

1- اذكر شروط توازن منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة في حالة :-

أ - الفترة الزمنية القصيرة ب- الفترة الزمنية الطويلة

وضح إجابتك بالرسم في كل حالة على حدة .

2- سوق المنافسة الإحتكارية

Monopolistic competition

إن سوق المنافسة الإحتكارية هي سوق تجمع بين بعض ماتتصف به سوق المنافسة التامة من جهة وماتتصف به سوق الاحتكار البحت من جهة أخرى . فهذه السوق تقرب من سوق المنافسة التامة وذلك لأنها تتصف بما يلي :-

1- إن هناك عددا كبيرا من البائعين والمشترين بهذه السوق .

2- إن هناك سهولة في الدخول والخروج من هذه السوق .

3- أن أسعار السلع في الفترة الزمنية الطويلة تساوي متوسط التكاليف ، وعلى هذا يختفي مايسمى بالربح الإقتصادي من هذه السوق .

كذلك فإن سوق المنافسة الإحتكارية هذه تشمل بعض صفات سوق الإحتكار البحت من حيث :-

1- إن منحنى الطلب الذي يواجه البائع في سوق المنافسة الاحتكارية به بعض الإنحدار مما يعكس وجود بعض الإختلاف في السلع في مثل هذه السوق . وقد يكون هذا الإختلاف في السلع ناجما من إختلاف حقيقي أو اعتقادي .

2- إن البائع في سوق المنافسة الاحتكارية يستطيع أن يرفع أو يخفض سعر السلعة المباعة بدون أن يفقد كل زبائنه أو يتكبد خسارة كما هو الحال في سوق المنافسة التامة .

3- إن البائع في سوق المنافسة الاحتكارية يستطيع أن يزيد أو يقلل من الطلب على السلعة المباعة عن طريق وسائل الدعاية والإعلان .

4- إن السعر في مثل هذه السوق أعلى من المردود الحدي ، وعلى هذا فالمنافس المحتكر لتعظيم الربح ينتج عند النقطة التي تتساوى فيها ت ح = م ح ، فينتج بذلك كمية أقل ويتقاضى سعرا أعلى من مثيله في سوق المنافسة التامة .

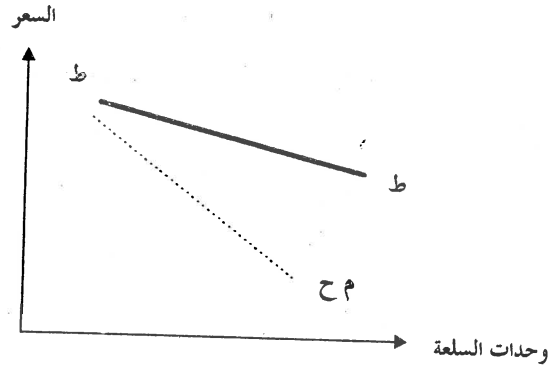
5- ان المنتج في سوق المنافسة الاحتكارية يوفر السلعة بمستوى تكاليف أعلى ، حيث إنه ينتج في الحدود التي لايصل فيها منحنى متوسط التكاليف نهايته السفلى وعلى هذا فهو يعرف أنه ينتج تحت ظروف مايسمى "بالطاقة الزائدة " أو " بالطاقة العاطلة " حيث إن منحنى الطلب ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين وبذلك فإنه يتماس مع متوسط التكاليف عند نقطة أقل من أسفل نقطة له في الفترة الزمنية الطويلة .

<u>تعظيم الربح في حالة المنافسة الاحتكارية :-</u>

كما سبق أن أشرنا فإن سوق المنافسة الاحتكارية تتميز بوجود عدد كبير من البائعين يبيعون سلعا متشابهة ولكنها غير متجانسة كما هو في حالة سوق المنافسة التامة . ومادام هناك تشابه في السلع ، فهذا يعني أن المستهلك لديه مفاضلة بين السلع المتوفرة في مثل هذه السوق . وقد تكون هذه المفاضلة أساسها مادي ملموس يرجع إلى طبيعة السلعة وفعاليتها عند المستهلك أو يكون هذا التفضيل راجعا إلى أسباب أخرى غير مادية لها علاقة مباشرة بالسلعة ذاتها . فقد يفضل المستهلك بائعا آخر لموقعه أو حسن معاملته أو التسهيلات التي يقدمها للزبون مثلا. وعلى هذا وللأسباب المذكورة التي تؤدي إلى وجود بعض الاختلافات في أذهان المستهلكين بالنسبة لبائع السلعة في مثل هذه السوق ، يكون للبائع بعض التحكم في سعر السلعة المباعة . ومن هنا فإن منحنى الطلب الذي يواجه البائع في سوق المنافسة الاحتكارية

ينحدر قليلا من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين ويكون بذلك منحنى الإيراد الحدي في موقع أسفل من منحنى متوسط الإيراد أي الطلب أنظر الشكل(64).

وكأي منشأة تعمل في أي نوع من أنواع السوق ، فإن هذف المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية هو تعظيم ربحها وذلك بالإنتاج عند النقطة التي يتساوى فيها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية .



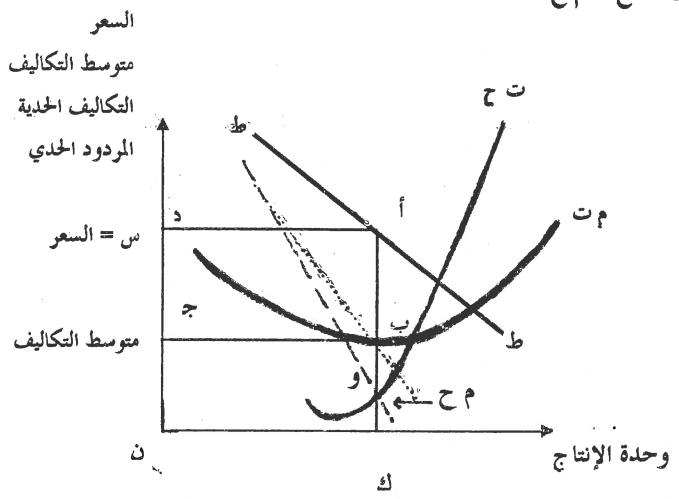
الشكل (64)

توازن منشأة تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية في الفترة الزمنية القصيرة :-

إن شرط تعظيم الربح في هذه الحالة هو أن يستمر المنافس المحتكر في الإنتاج إلى حين تكون تكلفة آخر وحدة ينتجها تساوي مردودها الحدي أي إن الإنتاج يتم عند النقطة التي يتساوى فيها :- ت ح = م ح .

فإذا كانت المنشأة المعنية حسب الشكل (65) وأن منحنى الطلب الذي يواجهها هو (ط ط) وان منحنى المردود الحدي هو (م ح) ، ومتوسط تكلفتها هو (م ت) حيث يخترقه عند أسفل نقطة له منحنى التكاليف الحدية (ت ح) . وعلى ذلك فإن الإنتاج

يتم عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنى التكاليف الحدية مع منحنى المردود الحدي ، وهذه النقطة تعبر عن نفس شرط تعظيم الربح المتمثل في المتساوية التي سبق ذكرها أعلاه وهي أن ت ح = م ح .



الشكل (65)

ومن الشكل نلاحظ أن صاحب الإنتاج يحقق ربحا إقتصاديا مقداره مساحة الشكل (أ ب جـ د) ، حيث إن طول الضلع (جـ د) يمثل هامش الربح في كل وحدة من وحدات الإنتاج (ك) المباعة ، والضلع (ب جـ) يمثل عدد وحدات الإنتاج (ك) المباعة . وعلى هذا فإن الربح الإجمالي يساوي (هامش الربح في كل وحدة X عدد وحدات السلعة المباعة) وهو مايعبر عنه في نفس الوقت بمساحة الشكل المذكور .

ويمكننا حساب الربح أيضا عن طريق التكاليف الكلية والمردود الكلي هكذا :

المردود الكلي = عدد الوحدات المباعة (ك) X السعر (س)

المردود الكلي = (المسافة ك ن X المسافة س ن) = مساحة الشكل أ ك ن س

إذا : الربح الإجمالي = (المردود الكلي – التكاليف الكلية)

= مساحة الشكل (أ ك ن س) – مساحة الشكل (ب ك ن جـ)

الربح الإجمالي = مساحة الشكل (أ ب جـ د) وهو المطلوب

توازن منشأة تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية في الفترة الزمنية الطويلة :

بما أن سوق المنافسة الاحتكارية تتميز بالعدد الكبير من المنشأت التي تنتج سلعا متشابهة ، فإن المنافسة بين المنشآت العاملة في مثل هذه السوق غير سعرية وغير ملموسة من طرف المنشآت الأخرى ، حيث إن المنافسة في مثل هذه السوق تعتمد أساسا على وسائل الدعاية والإعلان . ونظرا لعدم تجانس السلع كأثر لوسائل الدعاية فإن البائع يستطيع أن يرفع سعر السلعة ولايفقد إلا القليل من زبائنه وبالعكس فعند خفض السعر لايستطيع أن يستحوذ إلا على القليل من زبائن المنشآت الأخرى المنافسة . وبناء على ذلك فإن المنشأة العاملة في سوق المنافسة الاحتكاريةيمكنها أن تحقق ربحا إقتصاديا كما هو موضح في الشكل السابق رقم (65) . أما في الفترة الزمنية الطويلة فإن هذا الربح الاقتصادي يختفي بالمرة وذلك نظرا لسهولة الدخول لمثل هذه السوق من قبل منشآت أخرى . فعملية الدخول هذه تعمل على تحرك منحنى الطلب الذي تواجهه المنشأة إلى جهة اليسار وهذا يؤدي إلى إختفاء الربح مع استمرار دخول منشآت أخرى إلى السوق . ويكون اختفاء هذا الربح كليا حينما يتماس منحنى الطلب مع منحنى متوسط التكاليف للمنشأة . فالشكل (66) يوضح أن منحنى الطلب (ط ط) يتماس مع منحنى متوسط التكاليف (م ت) عند النقطة (ع) . وهكذا يكون السعر (س) مساويا لمتوسط التكاليف وعندما لايكون هناك ربح ولا خسارة .

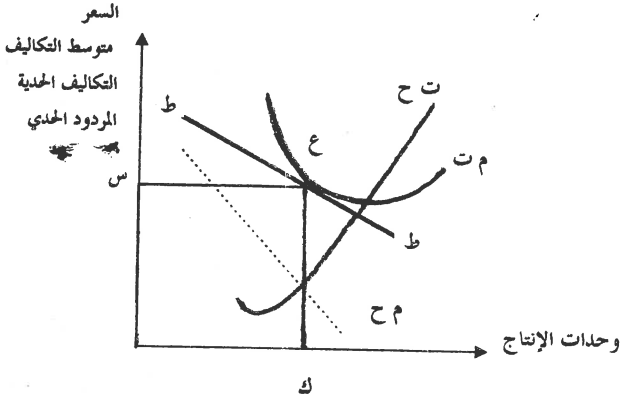
وإذا ظهرت خسائر في سوق المنافسة الاحتكارية حدثت حركة خروج للمنشآت من السوق فيعمل هذا على زيادة الطلب على سلع المنشآت الباقية في السوق ويبدأ بناء على ذلك اختفاء الخسارة وباستمرار خروج منشآت أخرى يزيد من تحرك منحنى الطلب للسوق إلى اليمين حتى يتماس من جديد مع منحنى متوسط التكاليف وتختفي الخسارة تبعا لذلك كليه .

ومن الشكلين (65) و (66) نلاحظ أن المحتكر المنافس مقارنة بسوق المنافسة التامة يكون إنتاجه أقل وسعره أعلى سواء كان ذلك في الفترة الزمنية القصيرة أم الطويلة . كذلك نلاحظ أن الإنتاج في مثل هذه السوق يتم بتكلفة أعلى حيث إن الإنتاج يتم عند مرحلة أقل من تلك التي يصل فيها متوسط التكاليف إلى نهايته السفلى . ومما يزيد من تكلفة الإنتاج دخول مثل هذه السوق في التنافس عن طريق بدل مصاريف عالية على أنشطة الدعاية والإعلان من أجل الاستحواذ على نصيب أكبر من المبيعات . وأخيرا فإن هذه السوق نتيجة لتحديد إنتاجها قبل الحد الذي يصل فيه متوسط التكاليف إلى نهايته السفلى ، لاتستغل الموارد الاقتصادية المتاحة بكفاءة ومن هنا فإنه يطلق عليها تلك السوق التي تتميز بظروف "الطاقة العاطلة" .

وكثيرا مايمثل سوق المنافسة الاحتكارية بمحلات البيع بالقطاعي ، وكذلك محلات بيع الادوية ففي محلات البيع بالقطاعي مثلا قد نجد أنها تبيع مجموعات من السلع المتقاربة كمعجون الاسنان مثلا ، فهذه تختلف في العبوات والاسماء وفي الدعاية لها ولكنها سلع ذات إستخدام وفعالية واحدة . وهناك مجموعات أخرى من السلع لدى محلات البيع بالقطاعي كالصابون ومنتجاته مثلا فهي قد تختلف في عبواتها واسمائها وأشكالها وسبل الدعاية لها ولكنها في حقيقة الامر سلع متشابهة.

وإذا نظرنا إلى الصيدليات فهي كذلك تبيع سلعا متشابهة لاتختلف إلا في الاسماء والعبوات ومصدر التصنيع ولكنها في نهاية الامر سلع متقاربة وتؤدي غاية واحد .

وبالنظر إلى الشكل (66) ، نرى أن المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية في الفترة الزمنية الطويلة يختفي عندها الربح بتساوي السعر مع متوسط التكاليف ، ومع هذا فإن الإنتاج (ك) لايتم عند أسفل نقطة لمنحنى متوسط التكاليف . ومن هنا فإن هذا الإنتاج هو أقل مما يمكن أن تنتجه منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة . فالأخيرة بطبيعتها تنتج عند أسفل نقطة لمنحنى متوسط التكاليف .



الشكل (66)

وعلى هذا فنموذج المنشأة في سوق المنافسة الاحتكارية مثله مثل أي منشأة في سوقي الاحتكار البحت واحتكار القلة يكون الإنتاج دائما بها أقل وبأعلى تكلفة مقارنة بإنتاج منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة .

ملخـــص

سوق المنافسة الاحتكارية تقرب من سوق المنافسة التامة من حيث إنها تتصف بما يلي :-

1- هناك عدد كبير من البائعين في السوق .

2- هناك سهولة الدخول والخروج من هذه السوق .

3- اسعار السلع في الفترة الزمنية الطويلة تساوي متوسط التكاليف .

كذلك فإن هذه السوق تشتمل على بعض من صفات سوق الاحتكار البحت من حيث :-

1- ان منحنى الطلب الذي يواجه البائع في سوق المنافسة الاحتكارية به بعض الانحدار .

2- ان البائع في سوق المنافسة الاحتكارية يستطيع أن يرفع في سعر السلعة المباعة بعض الشيء وبدون ان يفقد كل زبائنه ويستطيع أن يخفض في سعر السلعة ليكسب المزيد من الزبائن .

3- إنه يستطيع ان يزيد في الطلب على سلعته عن طريق وسائل الدعاية والاعلان .

4- يتقاضى سعرا أعلى من المردود الحدي ، فينتج بذلك كمية أقل من السلعة .

5- يوفر السلعة بمستوى تكاليف أعلى ، حيث إنه ينتج عند حد أقل من تلك النقطة التي يصل عندها متوسط التكاليف الكلية نهايته السفلى وعلى هذا فهو يعرف انه ينتج تحت ظروف مايسمى "بالطاقة العاطلة" .

ويعظم المحتكر ربحه في سوق المنافسة الاحتكارية في الفترة الزمنية القصيرة وذلك بالاستمرار في الانتاج إلى حين أن تساوي التكاليف الحدية المردود

الحدي حيث إن الأخير هو أقل من السعر ، أي إن شرط توازن المنشأة في هذه الحالة هو أن ت ح = م ح < س . وتحت هذه الظروف قد يكون هناك ربح أو خسارة .

أما في حالة الفترة الزمنية الطويلة ، ونظرا لسهولة الدخول والخروج من هذه السوق فإن توازن المنشأة في هذه الحالة يتطلب إختفاء أي ربح إقتصادي أو وجود أية خسارة ، حيث يكون سعر السلعة مساويا لمتوسط التكاليف . أي إنه في هذه الحالة تتساوى التكاليف الحدية مع المردود الحدي (الذي هو أقل من السعر) ويتساوى السعر مع متوسط التكاليف عند نقطة أقل من نهايته السفلي . أي إن المحتكر في سوق المنافسة الاحتكارية يكون إنتاجه أقل وسعره أعلى من المنتج بسوق المنافسة التامة سواء أكان ذلك في الفترة الزمنية القصيرة أو الطويلة . وكثيرا مايمثل هذه السوق بسوق محلات بيع الأدوية ومحلات البيع بالقطاعي التي تبيع سلعا متقاربة كمعجون الاسنان أو كالصابون ومنتجاته .

أسئلة للمراجعة

السؤال الأول :

قارن بإختصار بين مايعرف بسوق المنافسة الاحتكارية من جهة وبين سوقي المنافسة التامة والاحتكار البحت من جهة أخرى . وذلك من حيث :-

(أ) عدد البائعين

(ب) مدى تجانس السلعة

(ج) الربح والخسارة

(د) الدخول والخروج من السوق

السؤال الثاني :-

بالرسم فقط وضح :

(أ) توازن منشأة تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية في الفترة الزمنية القصيرة .

(ب) توازن منشأة تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية في الفترة الزمنية الطويلة .

السؤال الثالث :-

بالرسم والشرح قارن بين سوق المنافسة الاحتكارية وسوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار البحت من حيث :

(أ) شكل منحنى الطلب .

(ب) المردود الحدي .(ج) الربح في الفترة الزمنية القصيرة والطويلة .

3- سوق إحتكار القلة

OLIGOBOLY

تعرف هذه السوق بالصناعة التي لايتعدى عدد المنشآت العاملة فيها أصابع اليد . وقد تكون السلع المنتجة في مثل هذه السوق متجانسة وقد تكون مختلفة . ويختلف سوق احتكار القلة عن بقية الأسواق الثلاثة الأخرى ، فعند دراستنا لسوق المنافسة التامة والمنافسة الاحتكارية وسوق الاحتكار البحت اللاحق ، نلاحظ أن المنشأة العاملة في مثل هذه الاسواق تكون في حالة توازن وتعظم أرباحها بإنتاج الكمية التي تتساوى عندها التكاليف الحدية مع المردود الحدي ، حيث إنه في مثل تلك الاسواق الثلاث يسهل تحديد شرط توازن المنشأة في السوق وذلك لسهولة تحديد منحنى الطلب والمردود الحدي والتكاليف الحدية التي تواجه المنشأة وهذا بعكس مانجده في سوق احتكار القلة ، حيث إنه في مثل هذه السوق الأخيرة يصعب تحديد توازن المنشأة وذلك للأسباب التالية :-

1- صعوبة تحديد منحنى الطلب الذي تواجهه المنشأة وبالتالي المردود الحدي لها .

2- صعوبة تحديد التكاليف الذي سيتكبدها المنتج في مثل هذه السوق .

وسبب هذه الصعوبات راجع أساسا إلى أن المنتج حين يحدد إنتاجه ثم السعر الذي يتقاضاه فإنه لايستطيع التكهن بمدى رد الفعل الذي يواجهه من منافسيه في السوق . وعلى هذا فإن إنتاج المنشأة العاملة في سوق احتكار القلة يتوقف بالدرجة الأولى على صعوبة تقدير تصرف المنشآت العاملة في مثل هذه السوق على سياسة الإنتاج والأسعار الذي ينتجها أحدهم .

هذا وقد يكون التنافس والصراع في مثل هذه السوق حادا جدا إذا كانت السلع المنتجة فيه هي من السلع المتجانسة ، لان أي تخفيض في سعر السلعة من أحد المتنافسين يقابل بتخفيض مماثل من قبل الآخرين في السوق ، وقد يكون رد الفعل أشد بتخفيض أكبر في الأسعار مما يترتب على هذا الدخول فيما يسمى بحرب الأسعار بين المتنافسين ، الأمر الذي يؤدي إلى حالات من الإفلاس في غالب الأحيان لاعداد من المنشآت العاملة في مثل هذه السوق . وهذا كله مرده إلى ان العاملين في مثل هذه السوق يشعرون مباشرة بنقص حصة مبيعاتهم في السوق نتيجة لاستحواذ أحدهم على أغلب المبيعات كنتيجة لتخفيضه سعر هذه السلعة المتجانسة ، وحماية لمكاسبهم يكون ردهم سريعا وحاسما لمن يحاول أن يكسب عددا أكبر من الزبائن بتخفيض الأسعار .

أما شدة التنافس هذه فقد تكون أقل حدة حينما تكون السلع المنتجة في سوق احتكار القلة متشابهة وليست متجانسة ، ففي هذه الحالة وعند خفض احدهم أسعار السلعة فإنه لايستطيع جذب الكثير من الزبائن ، لأن الاختلافات المرتبطة بالسلع تجعل قرارات الكثير من المستهلكين لاتتأثر بالفروقات البسيطة في الأسعار .

ولتفادي حرب الأسعار التي أشرنا إليها وللتخفيف من الضغوط النفسية والمخاوف اليومية الذي يعيشها العاملون في هذا السوق ، فقد يحاول هؤلاء تفادي اللجوء إلى حرب الأسعار بإتباع إحدى السياسات التالية :-

(1) المنافسة غير السعرية أو المنافسة غير المباشرة : وهذه تعتمد على الدعاية والإعلان وتقديم الخدمات والجوائز للزبائن . وهذا واضح في محطات البنزين العاملة على الطرق السريعة في الولايات المتحدة وخاصة المتقاربة في الموقع منها . فكثيرا ماتقوم بتقديم الكثير من الخدمات لزبائنها مجانا كغسل سيارة الزبون مثلا أو تقديم

وجبة غذاء مخفضة في المطعم التابع لها أو توفير كميات من الثلج مجانا للمارين بهذه المحطة أو تلك . وقد تقدم محطة أخرى كوبونات خاصة وعند استكمال عددها لدى الزبون فإنه يستحق الحصول على جهاز مرئي أو مسموع . وهكذا تتنوع هذه الوسائل من قبل تلك المحطات المتنافسة لاستقطاب الزبائن ولكن بدون محاولة المساس بالأسعار مباشرة تفاديا لحرب الأسعار التي يخافها الجميع .

(2) القيادة السعرية : قد يترك أحيانا أمر تحديد الأسعار في سوق احتكار القلة لاحدى المنشآت القوية اقتصاديا في مثل هذه السوق ، وهذا السعر يحترم من قبل الآخرين . ولاشك ان المنشأة القائدة تحت هذه الظروف تراعى عند تحديدها للأسعار عدم تأثير هذا على عوائد المنشآت الصغيرة الأخرى بالسوق . وقد يكون هذا ملاحظا في سوق صناعة السيارات التي لايتعدى عددها أربع أو خمس منشآت في كل بلد مصنع ،حيث تكون أسعار السيارات ذات الحجم الواحد دائما متقاربة.

(3) إقامة كيان احتكاري أو مايسمى بالكارتل (CARTEL) : ففي هذه الحالة تصل المجموعة العاملة في سوق إحتكار القلة إلى قناعة تامة بأن المنافسات في مثل هذه السوق وبجميع أنواعها ليس في مصلحة أي واحد منهم وكعلاج لاستقرار السوق وطلبا للأمان تسعى المنشآت العاملة في سوق احتكار القلة إلى الاندماج لتكون جسما احتكاريا واحدا يضع سياسات الإنتاج والأسعار في السوق . وبعبارة أخرى فإن سوق احتكار القلة هذا ينتقل بسبب هذا الإتحاد بينها إلى (محتكر بحت) . ولضمان نجاح مثل هذا التنظيم في الاستمرار لابد لاعضائه أن يتقيدوا بالحصص المعلنة لإنتاج كل منهم وكذلك بالأسعار المحددة . لأن مخالفة أي عضو من أعضاء هذا التنظيم لأي من ذلك ، يعني استحواذه على نصيب أكبر من حصته في السوق مما يجعل الاخرين

يردون على هذا الاجراء بآخر مثله ، الامر الذي يؤدي إلى انفكاك هذا الكيان الاحتكاري والعودة إلى ظروف السوق غير المستقرة .

إن المثال المعروف لهذا التجمع الاحتكاري هي "منظمة الدول المصدرة للنفط" المعروفة بمنظمة (الاوبك) . فقد ابتدأ ظهورها في سنة 1973 كأعظم تجمع احتكاري ناجح عبر التاريخ . فعن طريق سياسة تحديد الإنتاج استطاعت هذه المنظمة ان تضاعف أسعار النفط إلى أربعة أضعاف ماكان عليه وذلك خلال فترة وجيزة من سنة 1973 إلى سنة 1974 . وقد تمكنت هذه المنظمة أن تتغلب على الكثير من الصعاب ولم يصبها الاضمحلال كما كان متوقعا لمثل هذا التنظيم .

كما أشرنا أعلاه فإن صمود أي تجمع احتكاري يتطلب من أعضائه التقيد بحصص الإنتاج والسعر المحدد من قبل المنظمة . غير أنه نظرا لعدم احترام بعض الدول الأعضاء لهذين الشرطين الأساسيين لنجاح مثل هذا التنظيم،ابتدأت "منظمة الدول المصدرة للنفط" الأوبك في مواجهة الصعاب منذ منتصف 1980 .هذا ومن المتوقع ان تجابه المنظمة أكبر تحد لها الآن ومستقبلا من حيث بقاؤها كجسم قوي مالم تحاول دول هذه المنظمة مواصلة الالتزام بقرارات المنظمة والصمود أمام ضغوط البلاد المستهلكة للنفط.

النماذج الاقتصادية العديدة لتحليل سوق منافسة القلة :-

لاشك أن الاقتصاديين يجدون صعوبة كبيرة في وضع نموذج موحد لتحليل سوق منافسة القلة وهذا مرجعه أساسا كما سبق التنويه عنه الاعتماد المباشر لنصيب أي بائع في السوق على تصرف الآخرين فيه من حيث الأسعار . ولهذا السبب فإنه أصبح من الصعب وضع نموذج واحد لتعظيم الربح كما تم ذلك في الاسواق الثلاث السابق ذكرها ، ومع هذا فهناك محاولات عديدة لفهم هذه السوق، مما أوجد العديد

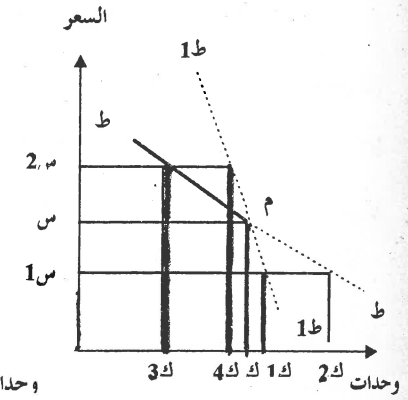
من النماذج الاقتصادية كمحاولات لتحليل هذه السوق،ولكنها محاولات جزئية ليس لها صفة الشمول . فاذا وضعنا هذه الحلول على خط متواصل من أقصى اليمين إلى أقصى اليسار، أمكننا أن نضع على أقصى اليمين ذلك النموذج الذي يتغاضى عن حقيقة الاعتماد المباشر للعاملين في هذه السوق على مدى ردود الافعال من طرفهم لمن يود أن يتلاعب بالأسعار. وهكذا يوضح هذا النموذج أن المنشأة العاملة في سوق احتكار القلة تحدد أسعارها بإضافة هامش ربح معين على متوسط تكاليف إنتاجها.وعلى الطرف الآخر من الخط المتواصل يمكن وضع نموذج "الكارتل" الذي يتبدل فيه سوق احتكار القلة إلى سوق احتكار بحت يتحدد فيه الانتاج والسعر كما يتحدد من طرف المحتكر البحت. وبين هذا المنوذج وذلك، هناك العديد من النمانج التي تحاول تفسير سوق احتكار القلة ومنها على سبيل المثال ما يعرف بنموذج "نظرية اللعب " GAME THEORY"ونموذج "قائد الأسعار" PRICE LEADER وغيرها من النماذج الأخرى.

هذا وقد لوحظ أن الأسعار في سوق احتكار القلة تعتبر نسبيا ثابتة مقارنة بأسعار السلع في الأسواق الأخرى . وأن تغيير الأسعار يأخذ وقتا طويلا في مثل هذه السوق وأنه حتى في فترات التضخم فإن أسعار السلع في سوق احتكار القلة لاتتأثر بالدرجة التي تتأثر بها الأسعار في سوق المنافسة التامة مثل . ولتفسير هذه الظاهرة ظهر النموذج المعروف بنموذج الطلب المعكوف الذي يمكن شرحه باختصارفيما يلي :-

نموذج الطلب المعكوف وثبات الأسعار في سوق احتكار القلة :-

نظرا لصفة الاعتماد المباشر لكل البائعين في مثل هذه السوق بعضهم على بعض كنتيجة لخوف سلب أحدهم زبائن الآخرين بتغيير سعر السلعة المتداولة ،

ولتوضيح هذا الفعل ورد الفعل في سوق احتكار القلة ، يفترض نموذج الطلب المعكوف بأن البائع في السوق يواجه نوعين من الطلب أحدهما أكثر مرونة من الطلب الآخر كما هو في الشكل (67) . فمنحنى الطلب (ط ط) هو أكثر مرونة من الطلب (ط1ط1) . فإذا كان السعر أساسا هو (س) والكمية المباعة من المنشأة هي (ك) يقابل نقطة تقاطع منحنى الطلب ، فإن هذا النموذج يبرهن على أن مثل هذا السعر يكون ثابتا في مجال محدد حتى وإن تغيرت تكاليف الإنتاج خلال ذلك المجال كما هو موضح في الشكل (68) .



الشكل (68)

الشكل (67)

وكبداية لشرح كيفية الوصول إلى الطلب المعكوف نبتدىء من الشكل الأول (67) ونقول إن المنشأة العاملة في سوق احتكار القلة إذا ارادت أن تخفض سعرها عن (س) إلى (س1) مثلا أملا منها في الاستحواذ على زبائن جدد لها ، فانها عادة ماتقوم بذلك متوقعة أيضا أن تكون منحنى الطلب الذي يواجهها هو (ط ط) أي الطلب الأكثر مرونة ، وعلى هذا فبتخفيض ثمن سعر السلعة يزداد المردود الكلي لها . ولكن نظرا لأن هذه المنشأة تعمل في جو سوق احتكار القلة ، حيث إن كل منشأة

تراقب تصرف الأخرى خوفا من فقدان الزبائن ، فإن تخفيض السعر من (س) إلى (س1) من أحدهم لن يسكت عليه من قبل الآخرين ، فيقومون بمجرد استشعارهم بهذا الاجراء بخفض أسعارهم هم أيضا على أقل تقدير بنفس مقدار التخفيض السابق الذكر . وهكذا وبالنظر إلى الشكل (67) يتضح أن المنشأة التي ابتدأت تخفيض سعرها على أمل انها ستبيع كمية أكبر ، وذلك اعتقادا منها بأن الآخرين لن يخفضوا الأسعار أيضا ، تكتشف بأن ذلك غير صحيح . حيث أن سياسة تخفيض الأسعار من قبلها من (س) إلى (س1) سوف لن تمكنها من زيادة مبيعاتها من (ك) إلى (ك2) .

ولكن نظرا لاتباع بقية المؤسسات العاملة في السوق نفس سياسة تخفيض الأسعار فإن أي منشأة في السوق تجد نفسها على منحنى الطلب الأقل مرونة من (ط ط) وهو منحنى (ط1ط1) ، وعلى هذا فكمية السلعة المباعة من طرف أي من هذه المنشآت ترفع بدرجة قليلة لاتستحق تخفيض ذلك السعر وهذه هي الكمية (ك1) . ومن التوضيح السابق نرى أنه بناء على حالة التنافس هذه فإن جزء منحنى الطلب (ط ط) وهو (م ط) لن يكون فعالا ، بل إن جزء الطلب الفعال الذي تواجهه المنشأة التي تقوم بتخفيض السعر هو الجزء (م ط1) التابع لمنحنى الطلب الأقل مرونة (ط1ط1) .

هذا في حالة تخفيض السعر ، أما إذا أرادت المنشأة العاملة في سوق احتكار القلة زيادة مردودها برفع سعر السلعة على أمل منها أنها ستواجه منحنى الطلب (ط1ط1) الاقل مرونة من سابقه . فإن رفع السعر من (س) إلى (س2) سيؤدي حتما إلى الحصول على مردود أعلى مقداره (ك4 X س2) وهذا الإحتمال كله مبني على أساس المؤسسات الأخرى العاملة في سوق احتكار القلة هذا ستتبع نفس الاجراء وذلك برفع أسعارها من (س) إلى (س2) . ولكنها وبالخيبة الأمل تكتشف أنها المنشأة الوحيدة

التي رفعت سعر السلعة ، وعليه يكون الطلب الفعال الذي يواجهها هو الجزء من الطلب (ط ط) وهو (م ط) بدلا من جزء منحنى الطلب (ط1ط1) وهو (م ط1) .

وهكذا فإن جزء منحنى الطلب (ط1ط1) وهو (م ط1) العلوي لن يكون موجودا كما تصورته المنشأة التي رفعت سعرها ، وبناء على هذا فإن مبيعاتها تنخفض إلى المقدار (ك3) وبالتالي ينخفض الإيراد الكلي لها . أنظر الشكل (67) .

وباختصار فإن نموذج الطلب المعكوف مبني على أساس أنه إذا قامت أحد المنشآت بتخفيض سعر السلعة المباعة ، فإن المنشآت الأخرى تقوم بتخفيض أسعارها أيضا في الحال حتى لاتفقد زبائنها . أما إذا قامت أحد المنشآت برفع سعر السلعة ، فإن المنشآت الباقية لن تقوم برفع أسعارها مما يمكنها من كسب زبائن تلك التي رفعت سعر السلعة .

هذا الوضع يمثله الطلب المعكوف (ط1م ط) حسب الشكل (68) فالجزء العلوي من منحنى الطلب (م ط) له مردود حدي (م ح) يمثله المنحنى المتقطع (أب)، أما الجزء السفلي من منحنى الطلب (م ط1) فله مردود حدي (م ح1) يمثله المنحنى المتقطع (ج د) . وهكذا نلاحظ أن هناك ثغرة بين المردود الحدي (م ح) والمردود الحدي (م ح1) ممثلة في الخط العمودي (ب ج) . وعلى هذا الأساس ولأجل تعظيم الربح لهذه المنشأة فانها تنتج دائما الكمية (ك) وتتقاضى السعر (س) في حدود المجال (ب ج) . حيث إنه بين النقطة (ب) والنقطة (ج) في الشكل (68) نجد دائما أن التكاليف الحدية تساوي المردود الحدي وهو شرط تعظيم الربح للمنشأة . أي إذا ارتفع منحنى التكاليف الحدية إلى (ت ح1) أو انخفض إلى (ت ح2) فإن الإنتاج والسعر الذين يعظمان الربح يكونان دائما هما (ك) و(س) على التوالي . ومن هذا يتضح سبب ملاحظة الثبات النسبي في الأسعار بسوق احتكار القلة مقارنة بأسعار السلع المنتجة في الأسواق الأخرى .

ملخص

1- سوق احتكار القلة هي سوق يسود فيها عدد قليل من البائعين لبعضهم القدرة على التأثير على سعر السوق .

2- إن الصناعة تحت سوق احتكار القلة تتكون من عدد من المنشآت الكبيرة تبيع منتجات متشابهة في نفس السوق وأن كلا من هذه المنشآت تراقب وعن كثب قرارات المنشآت الأخرى المنافسة لها . وعلى هذا الأساس فالمنافسة في هذه السوق على أشدها وهي منافسة مباشرة ولايمكن في العادة التكهن بنتائجها .

3- هناك العديد من النماذج الاقتصادية التي تحاول تحليل سوق المنافسة الاحتكارية، وأحد هذه النماذج يتجاهل حالة الاعتماد السائدة في هذه السوق ويفترض أن المنشأة تعظم أرباحها أو مبيعاته بدون مراعاة لردود فعل المنشآت الأخرى . وهناك نموذج آخر يفترض أن المنشآت تتحد لتكوين جسم احتكاري (كارتل) فهي تتصرف كمحتكر بحت . أما النموذج الثالث فهو نموذج (قيادة السعر) حيث توجد منشأة واحدة كبيرة في السوق تحدد الأسعار ويتبعها الآخرون . والنموذج الرابع هو أن كل منشأة تفترض أن منافسيها سيتبعون الخطوة المناسبة المضادة لأي تحرك تقوم به . وهذا النموذج هو مايعرف بنموذج (الطلب المعكوف) .

4- مقارنة بسوق المنافسة التامة ، فإن الأسعار والأرباح في سوق احتكار القلة تكون أعلى ، كذلك فإن الصناعات تحت هذه السوق تقوم بدفع تكاليف عالية على الإعلان والدعاية وغيرها من المصاريف الأخرى المضافة إلى تكاليف الإنتاج .

أسئلة للمراجعة

السؤال الأول :

أ) سوق احتكار القلة توصف بأنها سوق مستقرة . اشرح ماذا يعني ذلك ؟

ب) لتفادي عدم الاستقرار في سوق احتكار القلة يلجأ العاملون فيه لاتباع سياسات تبعدهم عما يسمى بحرب الأسعار .... اذكر باختصار مثل هذه السياسات .

السؤال الثاني :

أ) اذكر أحد النماذج الاقتصادية المستعملة في تحليل سوق احتكار القلة .

ب) لماذا يعتبر السعر ، حسب نموذج الطلب المعكوف أكثر ثباتا في سوق احتكار القلة مقارنة بسوق المنافسة الاحتكارية وسوق الاحتكار البحت ؟

السؤال الثالث :

وضح بالرسم فقط ، مع الشرح المختصر :-

أ) نموذج الطلب المعكوف .

ب) لماذا أخذ نموذج الطلب المعكوف مثل هذا الشكل ؟

ج) كيف يتحدد السعر حسب هذا النموذج ؟ وماعلاقة ذلك بالتكاليف الحدية .

4- سوق الاحتكار البحت

PURE MONOPOLY

المحتكرهو بائع واحد يبيع سلعة فريدة ليس لها بدائل في السوق . وعلى هذا فإن المحتكر يمثل المنشأة والصناعة في نفس الوقت ومنحنى الطلب الذي يواجهه المحتكر هو طلب السوق في هذه الحالة وهذا الوضع يختلف كل الاختلاف لما هو كائن في سوق المنافسة التامة حيث إن هناك تمييزا بين ما يسمى بالمنشأة ومايسمى بالصناعة في هذا الحالة. وكما ذكرنا أن سوق المنافسة التامة يتكون من عدد كبير من المنشآت وعلى هذا فإن كل وحدة من هذه الوحدات الكبيرة العدد جدا تمثل "منشأة" أما مجموع هذه المنشآت جميعا بما تنتجه تكون عرض الصناعة وان الطلب الإجمالي على هذه السلع يمثل طلب السوق. ومن هنا كان هناك نوعان من الطلب ، طلب متناهي المرونة يواجه المنشأة وطلب اعتيادي ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين يمثل الصناعة.

النقطة الثانية التى تميز أسواق الاحتكار أن السعر في حالة المحتكر البحت مثلا هو أعلى من المردود الحدي عكس ما يتصف به سوق المنافسة التامة حيث إن السعر دائما يساوي المردود الحدي. وهذا راجع إلى أن المحتكر يواجه طلباً ينحدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين ، ويمكن توضيح أن السعر دائما هو أقل من المردود الحدي في هذه الحالة في موضع لاحق خاص بهذا الموضوع.

الأسباب المؤدية لوجود الاحتكار :-

1- امتلاك المواد الخام اللازمة للإنتاج:-

إذا كان صاحب الإنتاج يملك المواد الخام اللازمة لإنتاج سلعة ما فإنه بذلك يصبح هو الوحيد القادر على إنتاج تلك السلعة. فعلى سبيل المثال إذا كان هناك شخص واحد يمتلك مناجم معدن الالومنيوم الخام فإنه يصبح بذلك المحتكر الوحيد

لإنتاج السلع المصنعة من مادة الالومنيوم ، وخاصة تلك السلع التي تتطلب صناعتها معدنا خفيف الوزن وغير قابل للصدأ مثل الالومنيوم.

2- حجم السوق:-

قد يكون حجم السوق التي تنتج فيها سلعة ما ليس بالقدر الذي يسمح بوجود أكثر من منشأة إنتاجية واحدة. فوجود منشأة إنتاجية واحدة في سوق ليس بالحجم الكبير قد يكون أقل تكلفة في الإنتاج مما لوكان هناك منشآتان ، فالمنشأة الواحدة في مثل هذه السوق يمكنها أن تنشىء وحدة إنتاجية ذات سعة اقتصادية تؤدي إلى وفورات في التكاليف مما يؤدي إلى توفير السلعة بأقل سعر وبقدر أكبر من الإنتاج.

3- الحصول على حق الامتياز أو الترخيص بإنتاج سلعة لشخص واحد:-

لتشجيع الاختراع والبحث العلمي قد يعطي بعض الأفرادحق الامتياز للاستفادة من اختراع ما ولفترة محددة من السنين لإنتاجه وبدون منافس من أحد ، وخلال هذه الفترة يعتبر هذا الشخص محتكرا تحت حماية القانون. ومن جهة أخرى فقد تسمح الدولة أيضا لبعض الشركات بإنتاج سلعة ما أو تقديم خدمة بدون منافسة من أحد وذلك في بعض النشاطات التى تحتاج إلى استثمار كبير في رأس المال ولتقديم هذه الخدمات أو السلع بأقل الأثمان ومن هذه المشاريع مثلا خدمات الهاتف والحديد والصلب والسكة الحديد وخدمات المياه.

(4) حجم رأس المال:-

كثيرا ما يكون هناك منشأتان أو ثلاث في سوق ما لإنتاج سلعة معينة وقد تكون إحدي تلك المنشآت لها القوة المالية الكافية بحيث تستطيع أن تطرد من السوق بقية المنشآت الأخرى وذلك بالدخول فيما يسمى بحرب الأسعار ، الامر الذي يؤدي بمرور الوقت إلى خروج بعض المنشآت الضعيفة ماليا من السوق أو أن تقوم

المنشأة القوية بإرغام المنشآت الضعيفة الاخرى بالاتحاد معها وتكوين تنظيم احتكارى واحد.

المفاهيم الخاطئة حول ظاهرة الاحتكار:-

أولا: إن الاحتكار في الاسواق غير مرغوب فيه دائما:

من المسلم به أن الاحتكار غير مقبول في النشاطات الاقتصادية التى يمكن القيام بها من قبل عدة منشآت حينما يكون حجم السوق يسمح بأكثر من منتج واحد فيه وكذلك حينما لا يتطلب إنتاج السلعة رأس مال ضخم لاتقدر على توفيره الوحدات الإنتاجية الصغيرة. فإذا كان وجود منشأة واحدة وبحجم اقتصادي يؤدى إلى تخفيض التكاليف وتوفير السلعة بثمن أقل للمستهلك فإن ذلك من الشروط المقبولة التى تعمل على اعتبار المحتكر ظاهرة صحية في مثل هذه الأحوال.

ثانيا: المحتكر يحقق ربحا ولا يحقق خسارة:

هذا المفهوم غير صحيح حيث إن المحتكر مثله مثل أي منشأة تعمل تحت أي نمط من أنماط الاسواق الأخرى هو عرضة لتحقيق الربح وتكبد الخسارة

فإذا كان منحنى الطلب الذي يواجه منشأة احتكارية في وضع أقل من متوسط التكاليف لهذا المحتكر فإنه بذلك سيتكبد خسارة في الفترة الزمنية القصيرة، اما إذا كان سعر السلعة لا يغطى متوسط التكاليف المتغيرة فإن ذلك يدفع بالمحتكر للخروج من السوق كلية. أما الميزة الوحيدة التى يتميز بها المحتكر البحت عن غيره من المنشآت العاملة في أنواع الاسواق الأخرى في احتفاظه بالأرباح التي يحققها ما دام طلب السوق وتكاليف إنتاجه تسمح بذلك لأن الدخول لمثل هذه السوق غير مسموح به قطعيا .

ثالثا: المحتكر هدفه رفع الأسعار:-

ان هدف أي محتكر أساسا هو تعظيم الربح وليس رفع السعر. مادام تعظيم الربح هو الهدف الاساسي لدى المحتكر فإنه يسعى دائما إلى التوقف عن الإنتاج عند النقطة التى تتساوى فيها التكاليف الحدية مع المردود الحدي، ومقابل ذلك الإنتاج يتحدد السعر المناسب بناء على وضع منحنى الطلب الذي يواجه هذا المحتكر . فإذا حاول المحتكر أن يقلل من الإنتاج عن هذا الحد لأجل رفع السعر فإن هذا يؤدي إلى خفض ربحه الإجمالي.

مقارنة بين منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة وأخرى تحت ظروف سوق الاحتكار البحت :

أولا: من حيث منحنى الطلب:-

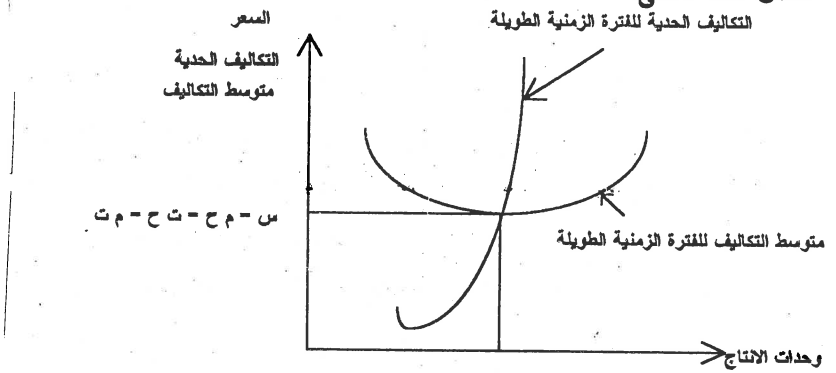
ان المحتكر البحت يمثل المنشأة ويمثل الصناعة وبذلك فهو يواجه طلب السوق، في حين أن هناك منشأة مايسمى بالصناعة في سوق المنافسة التامة ، فالصناعة وهي تمثل مجموع المنشآت الكثيرة العدد جدا تواجه طلب السوق ، أما المنشأة فهي وحدة صغيرة جدا تواجه طلبا متناهي المرونة وهي بذلك ليس لها أي تأثير على سعر السلعة التى تبيعها. وعلى هذا فإن السعر = المردود الحدي = متوسط السعر في سوق المنافسة التامة ، انظر الشكل (69)، بعكس ماهو في حالة الاحتكار البحت حيث إن السعر أعلى من المردود الحدي .

ثانيا : من حيث (أ) الإنتاج وحجم الوحدة الإنتاجية ، (ب) الأرباح

(أ) من حيث الإنتاج وحجم الوحدة الإنتاجية :

من المعروف أن هناك ثلاثة أحجام للوحدة الإنتاجية فقد تكون الوحدة الإنتاجية (1) ذات حجم أمثل للإنتاج وذلك بالإنتاج عند الحد الذي يكون فيه متوسط التكاليف قد وصل إلى حده الادنى (2) أو تكون ذات حجم أقل من الأمثل أي إنها تنتج عند الحد الذي لايصل فيه متوسط التكاليف حده الأدنى (3) أو ذات حجم

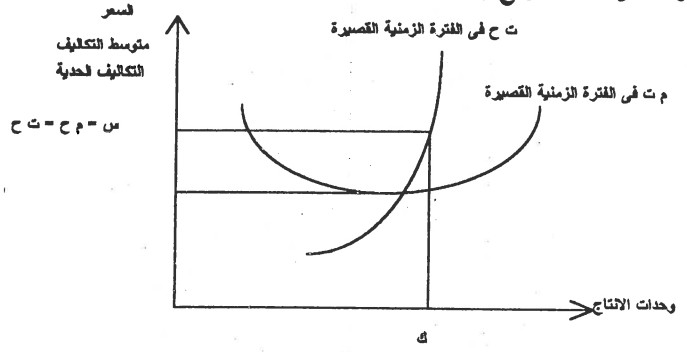
أكبر من الحجم الأمثل أي إنها تنتج عند الحد الذي يكون فيه متوسط التكاليف قد تعدى حده الأدنى.



منشأة تعمل فى سوق المنافسة التامة فى الفترة الزمنية الطويلة

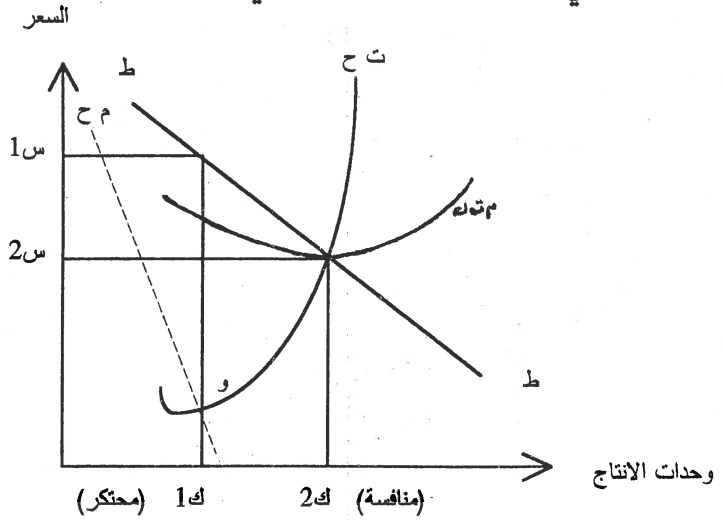
الشكل (69)

ففي حالة المنشأة التي تعمل في سوق المنافسة التامة قد تنتج في الفترة الزمنية القصيرة بوحدة إنتاجية أكبر من الحجم الأمثل وتحقق ربحا شكل (70) أما في الفترة الزمنية الطويلة فإن المنشأة في هذه الحالة تنتج بوحدة إنتاج ذات حجم أمثل ولا يكون هناك ربح ولا خسارة انظر الشكل (69).



الشكل (70)

أما في حالة الاحتكار البحت فإن الوحدة الإنتاجية تكون ذات حجم أقل من الامثل وبذلك يكون متوسط تكلفة الإنتاج أعلى من المنشأة العاملة في سوق المنافسة التامة وكذلك فإن الإنتاج يكون أقل مما لو كانت هذه الوحدة الإنتاجية تعمل تحت ظل المنافسة التامة انظر شكل (71) ، وان سعر وحدة الإنتاج التي يتقاضاها المحتكر أعلى من سعر الوحدة في حالة المنافسة التامة. فإذا كان (ط ط) هو منحنى الطلب للصناعة في المنافسة التامة وأنه منحنى الطلب الذي يواجه المحتكر في حالة احلاله محل سوق المنافسة التامة ومردوده الحدي هو (م ح). فإن المحتكر في هذه الحالة ينتج عند النقطة (و) حيث ت ح = م ح فيكون الإنتاج هو (ك1) والسعر هو (س1). ومادام منحنى (ت ح) يمثل العرض في حالة المنافسة فإن السعر يتحدد بالتقاء منحنى العرض ومنحنى الطلب في الصناعة الخاص بالمنافسة وهو (س2) أقل من سعر المحتكر (س1) وتنتج الكمية (ك2) وهي أكبر من الكمية (ك1) المنتجة في حالة الاحتكار .



الشكل (71)

(ب) من حيث الأرباح:-

ان هدف المحتكر في الصناعة الاحتكارية البحتة هو تعظيم الأرباح شأنه في ذلك شأن المنشأة العاملة في سوق المنافسة التامة في الفترة الزمنية القصيرة. اما الاختلاف الوحيد بين هذين السوقين في هذا المجال هو أن الصناعة الاحتكارية البحتة إذا حققت أرباحا في الفترة الزمنية القصيرة فانها تحتفظ بتلك الأرباح حتى خلال ما يسمى بالفترة الزمنية الطويلة وذلك لأن الدخول ممنوع لمثل هذه السوق ، وهذا خلاف ما يدور في سوق المنافسة التامة ، حيث إن المنشاة هنا إذا حققت ربحا في الفترة الزمنية القصيرة ، فانها تفقد ذلك في الفترة الزمنية الطويلة وذلك لامكانية دخول منشآت أخرى إلى السوق للاستمتاع بأرباحه فيزيد عرض السلعة وينخفض السعر إلى أن يتساوى مع متوسط التكاليف.

ثالثا: من حيث السعر والمردود الحدي:-

في حالة الاحتكار البحت ينحدر منحنى الطلب الذي يواجه الصناعة (المنشأة) من أعلى الشمال إلى اسفل اليمين، وبذلك فإن السعر الذي يتقاضاه المحتكر هو دائما أعلى من المردود الحدي ، في حين أن المنشأة التى تعمل في سوق المنافسة التامة تواجه منحنى طلب متناهي المرونة كما سبق ذكره. وعليه فإن السعر الذي تتقاضاه المنشأة يساوي المردود الحدي. ويمكن توضيح هذا الاختلاف خطيا وحسابيا كما يلي:-

(أ) في حالة المحتكر: الشكل رقم (72) التالي يمثل منحنى طلب يواجه منشأة احتكارية ولنفرض أن هذا المحتكر يبيع عددا من وحدات السلعة مقدارها (15) وحدة على أساس أن سعر الوحدة هو (2.2) وحدة نقدية. وبذلك فإن المردود الكلي الذي يتحصل عليه المحتكر من بيع إنتاجه يكون:

(1) المردود الكلي = ك x س = 15 x 2.2=33 وحدة نقدية

ولنفرض أن المحتكر أراد بيع وحدة اضافية ، أي إنه أراد بيع (16) وحدة من السلعة فحسب طبيعة منحنى الطلب المنحدر الذي يواجهه يجب عليه في هذه الحالة أن يخفض سعره عن السعر السابق ليتمكن من بيع (16) وحدة من إنتاجه. ولنفرض أن السعر الجديد هو (2.1) وعليه فإن:-

(2) المردود الكلي = ك x س = 16 x 2.1 = 33.6

وبما أن المردود الحدي هو "ماتضيفه بيع وحدة إضافية من السلعة إلى المردود الكلي" فإن المردود الحدي للوحدة السادسة يكون:

المردود الكلي المتحصل عليه من بيع (16) وحدة – المردود الكلي المتحصل عليه من بيع (15) وحدة .

إذا فالمردود الحدي للوحدة السادسة عشرة المباعة = 33.6 - 33 = 0.6

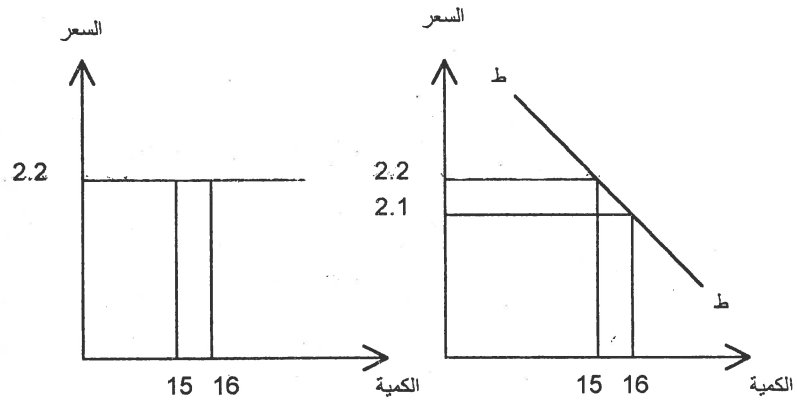
وبمقارنة السعر بالمردود الحدي ، تجد أن السعر = (2.1) في حين ان المردود الحدي = (.6) وعلى هذا فإن المردود الحدي في حالة الاحتكار هو دائما أقل من السعر.

(ب) في حالة المنافسة التامة: الشكل (73) يمثل منحنى طلب متناهي المرونة يواجه منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة. وبالنظر إلى الشكل نلاحظ أن السعر ثابت بغض النظر عن الكمية المباعة من قبل المنشأة. وعليه فصاحب المنشأة تحت ظروف المنافسة التامة لايستطيع أن يرفع السعر وليس من المعقول أن يقوم بتخفيضه. وهكذا فنظرا لثبات السعر فإن المردود الكلي المتحصل عليه من بيع كمية معينة من السلعة ولتكن (15) وحدة وبالسعر (2.2) يكون: المردود الكلي = 15 x 2.2 = 33 وحدة نقدية

وإذا قام صاحب المنشأة في سوق المنافسة التامة ببيع وحدة إضافية أي قام ببيع (16) وحدة فإن المردود الكلي = 16 x 2.2 = 35.2

وعلى هذا فإن المردود الحدي = 35.2 - 33 = 2.2

وهكذا فالسعر= المردود الحدي في حالة المنافسة التامة أي إن س = م ح



فى حالة المنافسة التامة
المردود الحدى يساوى السعر

فى حالة الاحتكار
المردود الحدى أقل من السعر

الشكل (73)

الشكل (72)

الإنتاج والسعر وتعظيم الأرباح في سوق الاحتكار البحت:

عند دراستنا لسوق المنافسة التامة سبق أن شرحنا كيف يمكن حساب الربح أو الخسارة لمنشأة ما. والآن نعيد نفس الحسابات بالنسبة لمحتكر بحت تمثل حساباته ماجاء في الجدول الفرضي رقم (16) باتباع نفس الطريقتين في الحساب وهما :-

أ- طريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي

ب- طريقة التكاليف الحدية والمردود الحدي

أ- حساب الربح بطريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي :

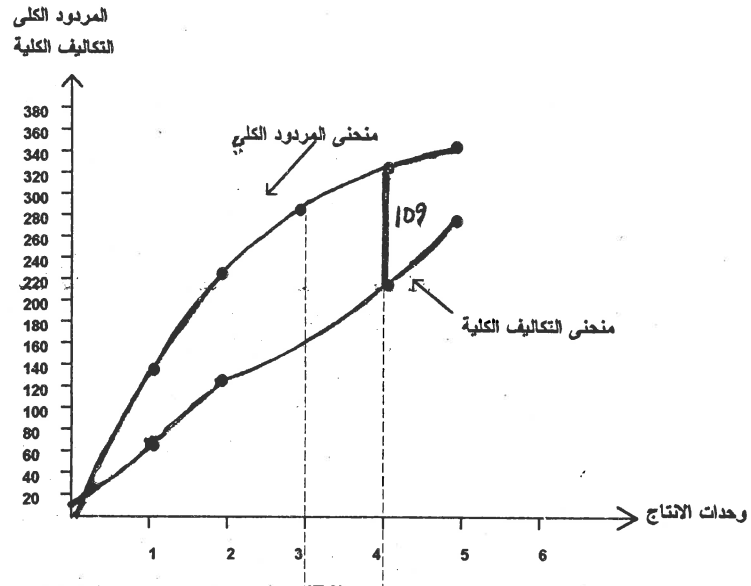
من الجدول الفرضى (16) نلاحظ أن العمودين الاولين يمثلان جدول طلب المحتكر البحت ، ومن ذلك أمكن حساب المردود الحدي في العمود (4) وذلك بطرح

كل عددين متتاليين في العمود (3) احدهما من الآخر. أما العمود (5) فهو يمثل مجموع التكاليف الثابتة (10) + التكاليف المتغيرة. أما متوسط التكاليف فهو عبارة عن قسمة كل رقم في العمود (5) على الرقم المقابل له في العمود (1) وهذا موضح في العمود (6) . والتكاليف الحدية في العمود (7) متحصل عليها بطرح كل رقمين متتاليين في العمود (5) احدهما من الآخر . وأخيرا العمود (8) ويمثل الربح أوالخسارة تحصلنا عليه بطرح كل رقم في عمود التكاليف الكلية (5) من مقابله في عمود المردود الكلي (3). وهكذا وجدنا أن أعظم ربح يتحصل عليه هذا المحتكر في هذا المثال هو أن ينتج ما مقداره ما بين ثلاث أو أربع وحدات من الإنتاج وبذلك يكون أعظم ربح يتحصل عليه هو (109).

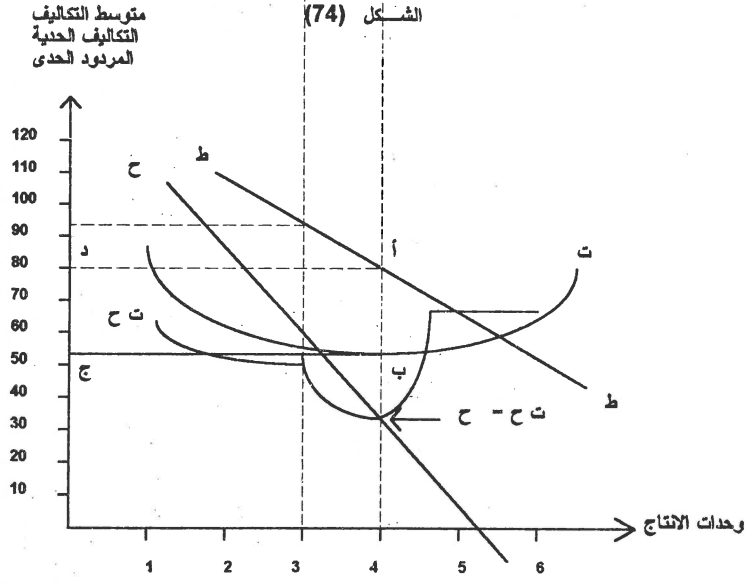
الجدول (16)

الإنتاج والسعر الذي يعظم الربح في حالة الاحتكار البحت

جدول الطلب		المردود الكلي	المردود الحدي	التكاليف الكلية	متوسط التكاليف الكلية	التكاليف الحدية	الربح الإجمالي أو الخسارة المردود الكلي - التكاليف الكلية
ك (1)	س (2)	ك × س (3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
0	–	0	–	10	–	–	-10
1	143	143	143	73	73	63	70
2	110	220	77	126	63	53	94
3	95	285	65	176	58.3	50	109
4	80.25	321	36	212	53	36	109
5	69	345	24	270	54	58	75
6	53	318	-27	330	55	60	-12



الشـــكل (74)



الشـــكل (75)

ويمكن تمثيـل طريقـة حساب الربـح والخسـارة بطريقـة التكـاليف الكليـة والمردود الكلي عن طريق رسم منحنى التكاليف الكلية والمردود الكلي وتحديد أقصـى مسافة بينهما وهي تمثل نقطة الإنتاج التى تضمن للمحتكر أقصى ربح وهـو (109) ، وهذه ممثلة بالخط المتقطع المحصور بين منحنـى المـردود الكلـي ومنحنـى التكـاليف الكلية. وكما هو في الجدول فإن المسافة المحصورة بين المنحنيين مقـابل (3) وحـدات من الإنتاج و (4) وحدات هي مسافة متساوية ممـا يؤكـد خطيـا مـا جـاء في الجـدول السابق من أن الربح الإجمالي متساو عند كـل مـن مسـتويي الإنتـاج المذكوريـن، انظـر الشكل (74).

ب- حساب الربح بطريقة المردود الحدي والتكاليف الحدية :

سبق أن درسنا أن هذه الطريقة تعتمد علـى حسـاب تكلفـة الوحـدة والمـردود المتحصل عليه من بيعها. أي إن هذه الطريقة تعتمد على حساب تكلفة إنتـاج الوحـدة والمردود الحدي لها.

وعليه فإن الشـرط الـلازم للمحتكـر البحـت ليعظـم ربحـه هـو ان يسـتمر في الإنتاج إلى حين أن ت ح = م ح وهنا المردود الحدي أقل من السعر ، ولهذا فإن قيمـة الوحدة المنتجة للمجتمع هـي أعلـى مـن تكلفتهـا بالنسـبة للمجتمـع. ومـن هنـا فـإن رفاهية المجتمع ناقصة تحت نظام الاحتكار البحت وهذا يختلف عن الوضع في سوق المنافسة التامة حيث إن المنشأة تنتج الحد الذي تكون فيه القيمة الاجتماعية للوحـدة المنتجة تساوي تكلفتها لدى المجتمع أي إنها تنتج حينما يكـون ت ح = م ح = س . ومن هنا كان الإنتاج في حالة المنافسة التامة من السلع أكبر مقارنـة عنـد إنتاجـه مـن قبل صناعة تحت الاحتكار البحت.

بـالنظر إلى الجـدول (16) عنـد العمـود (4) والعمـود (7) المثلـين للمـردود الحدي والتكلفة الحدية على التوالي ، نجد أن التكلفة الحدية تساوى المردود الحـدي حينما يقوم المنتج الاحتكاري بإنتاج (4) وحدات وعند ذلك يتحقق شرط تعظيم الربح

حيث م ح = 36 والتكلفة الحدية = 36 وعلى هذا يكون المحتكر قد حقق أعظم ربح وهو (109) كما هو واضح في العمود (8) من الجدول المذكور.

وإذا ما قمنا بتوقيع ماجاء في جدول الطلب من أرقام وكذلك المردود الحدي ومتوسط التكاليف الحدية من الجدول رقم (16) وبرسم قياس مناسب نتحصل على الشكل (75) الممثل لمنحنى الطلب وتكاليف الوحدة لمنتج احتكاري بحت . ومن الشكل المذكور يتضح عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنى المردود الحدي (م ح) مع منحنى التكاليف الحدية (ت ح) أنهما متساويان ويمثلان قيمة (36). وعليه فإن المحتكر عند تلك النقطة يقوم بإنتاج (4) وحدات ويتقاضى سعر الوحدة مقداره (80.25) وحسب ما يوضحه الشكل فإن متوسط تكاليف إنتاج كل وحدة يكون (53). ومن هذين الرقمين يتضح أن ربح هذا المنتج في الوحدة يساوى (80.25 - 53) = 27.25 ، وحيث إنه قام بإنتاج وبيع ما مقداره (4) وحدات فإن ربحه الإجمالي على ذلك يكون (4 x 27.25) = 109 وهذا مقدار الربح الإجمالي الذي سبق أن تحصلنا عليه باستخدام طريقة التكاليف الكلية والمردود الكلي سابقا.

ويمكن تمثيل الربح الإجمالي مساحيا. فهامش الربح في الوحدة (27.25) يمثل المسافة (د جـ) للشكل (أ ب جـ د) وان (4) وحدات تمثل الضلع الآخر للشكل المذكور وهو (ب جـ).

إذاً فالربح الإجمالي = عدد الوحدات المباعة x هامش الربح في الوحدة

أي إن الربح الإجمالي = ب جـ أي (4) x (د جـ) أي (27.25) = 109 ،

وبما أن مساحة الشكل (أب جـ د) = ب جـ x د جـ

إذاً فالربح الإجمالي في هذه الحالة يمكن التعبير عنه بمساحة الشكل (أ ب جـ د).

انظر الشكل (75).

التحكم في الاحتكار:

المحتكر البحت غير الطبيعي ينتج قليلا ويحدد أسعارا أعلى من نظيره المنتج في ظل المنافسة التامة ، كذلك فإن المحتكر يحقق أرباحا في الفترة القصيرة والفترة الطويلة. ولهذا فإن الكثير من بلاد العالم تمنع ظهور الصناعة الاحتكارية قانونا. وقد تقوم الدولة خلافا لذلك بوضع سياسات خاصة سعرية وضريبية تحد من استغلال المحتكر البحت.

أ- السياسة الضريبية:-

قد تفرض الدولة ضريبة على وحدات السلعة المباعة . هذه السياسة تزيد موارد الدولة المالية ولكنها لا تفيد المستهلك حيث إن المحتكر يحاول تحميل جل هذه الضريبة على المستهلك وذلك عن طريق رفع السعر وبالتالي يقلل من إنتاجه للسلعة.

وقد تقوم الدولة بفرض نسبة مئوية على الأرباح التى يحققها المحتكر وفي هذه الحالة أيضا تزيد موارد الدولة وتقل أرباح المحتكر ولكنها لا تفيد المستهلك من حيث عرض السلعة أو تخفيض سعر السلعة.

ب- السياسة السعرية:-

من أهم السياسات الفعالة للحد من استغلال المحتكر أن تعلن الجهات المعنية في الدولة عن مستوى معين للأسعار يسمح للمحتكر البيع بها .

هذا وكلما كانت هذه الأسعار منخفضة اختفي هامش الربح بالنسبة للمحتكر مما يضطره إلى زيادة إنتاجه. وعلى هذا فإن سياسة الأسعار تعتبر من أهم السياسات التى تعمل على التقليل من أرباح المحتكر وزيادة الإنتاج. وبهذا فهي تعتبر أهم السياسات لزيادة رفاهية المستهلك وكلما انخفضت الأسعار جعلت الصناعة الاحتكارية أقرب إلى سوق المنافسة حيث يكون السعر عندها يساوى متوسط التكاليف للمنشأة.

ملخـــص

أولا : يعرف المحتكر البحت بأنه "بائع واحد يبيع سلعة فريدة ليس لها بدائـل في السوق". وعلى هذا فإن المنشأة هي الصناعة وإن هناك منحنى واحـد للطلـب ينحـدر من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين ، خلافـا لمـا هـو موجـود في سـوق المنافسـة التامـة حيث يكون هناك طلب متناهي المرونة يواجـه المنشأة وطلـب آخـر اعتيـادي يمثـل الصناعة.

ثانيا : هناك أسباب عدة تؤدى إلى وجود الاحتكار منها (1) صغر حجـم السـوق (2) حصول المنتج على حق امتياز أو ترخيص بإنتاج سلعة ما (3) امتـلاك المـواد الخـام اللازمة للإنتاج من قبل منتج واحد (4) حجم رأس المال.

ويجب أن يفهم القارىء أن : (1) الاحتكار ليس مـن الاسـواق غـير المرغـوب فيهـا دائما (2) المحتكر قد يحقق ربحا وقـد يتكبـد خسـارة أيضـا (3) هـدف المحتكـر اساسا تعظيم الربح وليس رفع السعر.

ثالثا : عند مقارنة سوق المنافسة التامـة بسـوق الاحتكـار البحـت ، نجـد هنـاك مـا يسمى بالمنشأة والصناعة في السوق الاول اما في السوق الثاني فتعتبر المنشأة هي الصناعة . أيضا في حالة الاحتكار يكون الإنتاج أقل والسعر أعلى مقارنة بسوق المنافسة التامة ، كذلك فـإن المحتكـر البحـت قـد يحـرز ربحـا في الفـترة الزمنيـة القصيرة والطويلة ، غير أن المنتج في سوق المنافسة التامة قد يحـرز ربحـا في الفـترة الزمنية القصيرة فقـط ، امـا في الفـترة الزمنيـة الطويلـة وبسـبب امكانيـة الدخـول والخروج من هذه السوق ، فلا يكون هناك فرص لوجود الربح ولا الخسـارة في مثـل هذه السوق.

رابعا : يمكن تحديد استغلال المحتكر باتبـاع مـا يسـمى (1) بالسياسـة الضريبيـة وهذه السياسة تزيد موارد الدولة ولا تفيد المستهلك مباشرة (2) السياسـة السـعرية وهذه تقلل من أرباح المحتكر وتشجع على زيادة الإنتاج وزيادة رفاهية المستهلك.

اسـئلة للمراجعة

السؤال الاول:

(1) عرف المحتكر البحت (2) وحدد نوع منحنى الطلب الذي يواجه هـذا المحتكـر (3) برهن على ان المردود الحدي اقل من السعر في حالة المحتكر البحت وذلك خلافا لما هو في سوق المنافسة التامة حيث إن السعر = المردود الحدي.

السؤال الثاني:

(أ) أذكر واشـرح باختصـار بعـض المفـاهيم الخاطئـة التـى يوصـف بهـا المحتكـر البحت.

(ب) اذكر الأسباب المؤدية إلى وجود سوق الاحتكار البحت .

السؤال الثالث:

ارسم نموذجا لمحتكر بحت موضحا عليه :

أ) (1) منحى الطلب (2) المردود الحدي (3) أين يتم تحديد الإنتاج والسعر؟

ب) على الرسم نفسه وضح:

(1) حالة يحقق فيها المحتكر ربحا.

(2) حالة يحقق فيها المحتكر خسارة.

السؤال الرابع:

ناقش باختصار السياسات التـى تتبعهـا بعـض الـدول لمحاربـة اسـتغلال المحتكـر البحت. وماهي أنجع هذه السياسات في نظرك؟

السؤال الخامس:

(أ) احسب من الجدول التالي :

(1) المردود الكلي (2) المردود الحدي (3) التكاليف الحدية (4) الربح الإجمالي

هذا علماً بأن متوسط التكاليف لانتاج الوحدة = (20) .

(ب) حدد من الجدول نفسه :

(1) أين يتم الإنتاج ؟ (2) ماهي كمية الإنتاج والسعر الذين يعظمان الربح؟

(3) ما هو الربح الذي يهدف اليه المحتكر؟

(ج) إذا أردنا اختفاء ربح هذا المحتكر فما هو السعر الواجب تحديده لبيع إنتاج المحتكر؟

(د) ارسم من الجدول نفسه ، وبالتقريب نموذجا اقتصاديا لهذا المحتكر مبينا عليه الطلب ،والمردود الحدي ، ومتوسط التكاليف ، والتكاليف الحدية . ثم حدد على الرسم اين يتم الإنتاج الذي يعظم ربح المحتكر؟ وما هو السعر الذي يتقاضاه المحتكر عند ذلك الإنتاج؟ وماهو حجم الربح الإجمالي في هذه الحالة ، موضحا اجابتك على الرسم؟

جدول الطلب		المردود الكلي	المردود الحدي	التكاليف الكلية	التكاليف الحدية	الربح الإجمالي
ك	س					
0	--	---	----	10	---	
1	143					
2	110					
3	95					
4	83					
5	69					
6	53					

الباب الثامن

اقتصاديات الرفاه

WELFARE ECONOMICS

إن أنسب جزء نختتم به دراستنا للاقتصاد الجزئي ، هو هذا الباب الخاص بدراسة "اقتصاديات الرفاه"، حيث إننا نستعين فيه بجميع المباديء والادوات التحليلية التي سبق لنا دراستها في الابواب السابقة. ومن المعلوم ان هذا الفرع من فروع علم الاقتصاد الدقيق قد جابه الكثير من الانتقادات والمعارضة الواسعة ، مردها أن الخوض في مثل هذه الدراسات الخاصة بمناقشة مستوى الرفاهة والسعادة لاي مجتمع يتنافي مع المنهج أو الاسلوب العلمي الذي ينادي به أصحاب النظرية الطبيعية في البحث العلمي . من هذه الوجهة فالناقدون يعتقدون أن مجال "الرفاه الإقتصادي" يعتمد في اسلوبه اساسا على القيم والمقارنه الشخصية. وهكذا فهذا البحث يضعنا في ميدان "ماذا يجب أن يكون" بدلا من اهتمامنا في البحث عن "ماهو" . وحسب هذا الرأي فإن الخوض في مجال "اقتصاديات الرفاه" ، يبعدنا عن اتباع المنهج العلمي المتبع في العلوم الطبيعية . لذلك فإن الخوض في ميدان "اقتصاديات الرفاه" يجعلنا نقترب من مجالات الدراسات الاجتماعية الأخرى التي يناصر متخصصوها عدم التقيد الكامل بالمنهج العلمي . ومن هذه الوجهة فإن الدراسات الخاصة باقتصاد الرفاه كثيرا ما تعتبر مماثلة لتلك الدراسات المتبعة في مجالات علم الاخلاق وعلم النفس وعلم الاجتماع والتي يعتبرها "الطبيعيون" من المجالات الدراسية التي يجب ألا نطلق عليها اسم "العلم" لأنها لا تتقيد في بحوثها باتباع الطريقة العلمية .

وقد واجه الاقتصاديون هذا التيار من النقد وتغلبوا عليه بحجة أن هدف الباحث الإقتصادي هنا هو البحث عن الكفاءة في الإنتاج للوصول إلى هدف رفاهية

المجتمع ، اما الخوض في المجالات الاخرى ذات العلاقة بمباحث :الأخلاق" أو "السعادة" فهذه في نظرهم متروك أمرها لاصحاب القرار الذين يقررون لمجتمعاتهم "ماذا يجب ان يكون". اما هم ، أي الاقتصاديون فرؤيتهم "لرفاهة المجتمع" محصورة في زيادة الإنتاج عن طريق رفع الكفاءة الإنتاجية .

فاذا كان هناك مجتمع ما يعيش عند مستوى رفاهية ولتكن (أ1) وهذا المجتمع بما يتوفر لديه من موارد اقتصادية ووسائل تقنية متقدمة تمكنه أن يصل إلى مستوى أعلى من الرفاهية ولتكن (أ2) ، فإن علم الاقتصاد يمكنه المساعدة لوصول مثل هذا المجتمع إلى أقرب نقطة لذلك المستوى من الرفاه وذلك عن طريق الزيادة في المقدرة أو الكفاءة الإنتاجية .

هذا المفهوم هو ما أكده "آدم سميث" في كتابه ثروة الأمم حيث إنه ساوى درجة التحسن في مستوى "رفاهية المجتمع" مدى حصول افراده على نصيب أوفر من الدخل . ان "آدم سميث" كان يعنى بالثروة هنا مفهوم الناتج القومي الاجمالي، وان هذا الناتج القومي الاجمالي حسب رأيه هو المؤشر أو المقياس لمستوى الرفاه.

ان تعليلات آدم سميث لذلك كله مردها أن أفراد المجتمع جميعهم يستفيدون بالتأكيد من اي زيادة في الإنتاج ، لذلك فهو يعتقد أن التنمية الاقتصادية المؤدية إلى الارتفاع المتزايد في الناتج القومي الاجمالي ، تعني بجانب بعض المؤثرات الموجبة الاخرى ، وجود مجالات عمل كثيرة ، ووفرة للأغذية ، وتحسين مستوى السكن وانخفاض الاسعار لافراد المجتمع الذي تعتمد درجة رفاهيتهم على مثل هذه الاشياء . وهكذا ففي مفهوم آدم سميث فإن التنمية الاقتصادية معناها نقل المجتمع من مستوى الرفاه الادنى (أ 1) إلى مستوى أعلى (أ 2) كما سبق ذكره .(1)

1- انظر:

ADAM SMITH, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Published by RANDOM HOUSE, INC. 1937

ومنذ الثورة الصناعية حينما أخذ علم الاقتصاد في التبلور كعلم ، حاول العديد من الاقتصاديين الوصول إلى طرق أفضل لدراسة تحسين اقتصاديات الرفاه . ففي تلك الفترة الزمنية التصق مجال هذا الباب من الدراسات "بنظرية المنفعة" التي نادي بها "jeremy Bentham" وآخرون في انجلترا. وفحوى فكرة الاقتصاديين المعتنقين لنظرية المنفعة الحدية ومنهم "Bentham" ، أن الرفاه الكلي لمجتمع ما ، معناه الجمع العددي اي الكمي لكل المنافع المتحصل عليها افراد ذلك المجتمع .(2)

ان تفسير الرفاه الإقتصادي هذا المعتمد أساسا على نظرية المنفعة الحدية، قد واجه الكثير من الانتقادات ومنها مثلا أن "المنفعة" وهي قدرة سلعة على اشباع رغبة معينة مفهوم غير ملموس ماديا ، حيث إن الواقع لا يسمح بحساب المنافع كميا . ويواصل المنتقدون القول إنه حتى إذا ما أخذنا بنظرية المنفعة كأساس لتفسير الرفاه الإقتصادي فإن مسألة قبول فكرة ان جداول المنافع لافراد المجتمع تعتبر واحدة هو أمر لا يمكن تصوره كما افترضته نظرية المنفعة . وهكذا فهم يشككون في أن مسألة اعادة توزيع الدخل وحدها تزيد من المنافع الكلية لافراد المجتمع ، فقد يكون حسب اعتقادهم لصاحب الدخل الاعلى منفعة حدية اكبر لوحدة النقود مقارنة بالمنفعة الحدية لوحدة النقود لدى الافراد من ذوي الدخل الاقل . وبناء عليه فإن اعادة توزيع الدخول قد تؤدى حسب رأيهم إلى نتيجة عكسية وهي انخفاض مستوى "الرفاه" للمجتمع المعني . ومن وجهة أخرى يرون ان اعادة توزيع الدخل قد لا تؤدي إلى تعظيم المنافع ، حيث إن سياسة اعادة التوزيع وحدها بدون ربطها بمسألة اعادة تخصيص الموارد ووضعها في الاستعمال الامثل ، وكذلك معرفة مدى تأثير ذلك

2- انظر :

COLE L. C. MICROECONOMICS: Acontemporary Approach, H. B. JOVANDICH, INC, 1937, PP. 449-450 .

التوزيع على حوافز الافراد ، قد يؤدى كذلك إلى انخفاض الإنتاج بدلا من زيادته وبالتالي حصول الافراد على نصيب اقل مما كانوا يحصلون .

خلاصة الأمر أن مثل هذه الانتقادات وغيرها قد أدت جميعها إلى فشل تفسير "اقتصاديات الرفاه" والمبنية على أساس الفروض التصورية وغير الملموسة لنظرية المنفعة الكمية.

وعلى نقيض المدرسة الحدية ، فقد سبق أن ذكرنا في الباب الثانى من هذا الكتاب ، أنه في سياق تطور النظرية الاقتصادية ، ظهرت "المدرسة الطبيعية" والمناصرة لاتباع المنهج العلمي في الدراسات الاقتصادية ، وهؤلاء عرفو أيضا "بالتقريريين" "Positivism" وقد أطلق على آرائهم "الاقتصاد الواقعي أو الموضوعي أو الايجابي" "Positive Economics" . وهؤلاء يصرون على الابتعاد عن مسألة الزج بالقيم الشخصية في الدراسات الاقتصادية سواء كانت تلك الاراء معلنة أو مستترة . ومن المعروف أن هذه المدرسة قد ابتدأ ظهورها منذ سنة 1930 من قبل مجموعة من الاقتصاديين اتفقوا على تخليص علم الاقتصاد من كل ما علق به من :-(1) أحكام أخلاقية (2) فروض خاصة بالمنفعة المقاسة (3) فكرة المقارنة الشخصية.(2)

وهكذا فانهم أكدوا على جعل النظرية الاقتصادية تعتمد كلية على المنهج التقريري "Positive Discipline" ، التيتتوقف اهدافه على تبيان "ماذا يكون". ولهذا فإن مساهمتهم في نظرية "الرفاه الاجتماعي" حسب رأيهم ، يجب ان تتوقف في تبيان الوضع الامثل للإنتاج والتوزيع والاستهلاك ويكون بامكانهم أيضا تبيان التكلفة التي يتكبدها اي مجتمع في حالة عدم تمكنه من تخصيص موارده لأجل الوصول بذلك إلى الكفاءة في الإنتاج . ولم تخل هذه الدراسة من الانتقادات ، وخلاصتها تنحصر في انه إذا كان الاقتصاديون قد حرموا من امتياز القيام باصدار الاحكام الشخصية ومن حقهم في افتراض امكانية حساب وجمع المنافع (Utilities) وكذلك من امكانية مقارنة مستويات الرفاهية بين الافراد ، فهل بامكانهم بعد هذا

كله تقديم اية توصيات على الاطلاق ؟. فحسب رأي المنتقدين للمنهج التقريري فإن السماح للاقتصاديين بالشرح فقط (What it is) وعدم السماح لهم باعطاء المشورة لاتباع اجراء معين (What ought to be) ، يجعل وضعهم في هذه الحالة كالطبيب الذي يسمح له بتشخيص حالة المريض ولكنه لا يسمح له بتقديم وصفه الدواء .

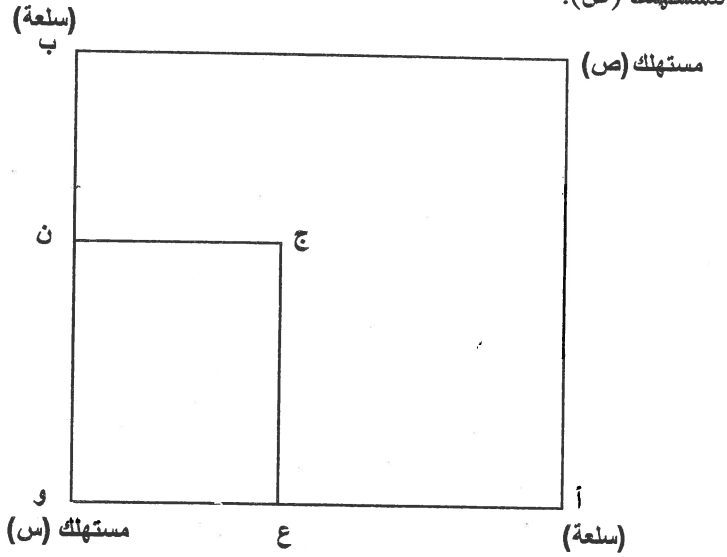
موجز عن دراسة "اقتصاديات الرفاهية" (Welfare Economics)

سبق أن ذكرنا في بداية هذا الباب ان "اقتصاديات الرفاه" تشمل الجمع في دراستها بين نظريات الإنتاج والتبادل والتوزيع ، مع الأخذ في الاعتبار بجانب ذلك كله النظام الإقتصادي السائد في المجتمع ، على أساس ان هدف اي مجتمع هو الوصول إلى التوازن العام الذي يعظم الرفاهية الاجتماعية.

ولأجل شرح أساسيات "اقتصاديات الرفاه" ، نبتديء باعطاء موجز عن ما يسمى بصندوق (EDGEWORTH) والذي يستعمل في شرح عملية التبادل لسلعتين بين شخصين وكذلك الامر في حالة استعماله في إنتاج سلعتين بمشاركة عاملين من عوامل الإنتاج . وهذا الصندوق هو عبارة عن شكل هندسي يوضح التداخل بين نشاطين اقتصاديين ، وذلك في حالة ما تكون الكمية الاجمالية للسلع المستهلكة أو المدخلات المستعملة في الإنتاج محدودة الكمية . ولنتعرف إلى كيفية تكوين واستعمال هذا الصندوق ، نفترض أنه لدينا سلعتان (أ ، ب) واثنان من المستهلكين (س ، ص) ، فحسب الشكل الموضح أدناه:

فإن الكمية الاجمالية من السلعة (أ) تكون (وأ) على الاتجاه الأفقي ، وان الكمية الاجمالية من السلعة (ب) تكون (وب) على الاتجاه الرأسي . وهكذا فكمية السلعة (أ) التي في حوزة المستهلك (س) مقاسة افقيا من نقطة الاصل (و) ، وان كمية السلعة (ب) التي في حوزة المستهلك (س) هي مقاسة رأسيا من نقطة الاصل (و) ايضا.

وما يبقى من هاتين السلعتين (أ ، ب) على الاتجاهين الافقي والرأسي يكون للمستهلك (ص).



الشكل (87)

صندوق EDGEWORTH

وهكذا فإن المساحة داخل هذا الصندوق تدل على كمية معينة من السلعة (أ) وكمية معينة من السلعة (ب) في حوزة المستهلك (س). فعلى سبيل المثال ، فالنقطة (ج) تشير إلى أن المستهلك (س) له ما مقداره (وع) من السلعة (أ) ،والكمية (ون) من السلعة (ب). والنقطة (ج) تشير أيضا إلى أن المستهلك (ص) يكون له تبعا لذلك الكمية (وأ – وع) من السلعة (أ) وكذلك الكمية (وب – ون) من السلعة (ب). وعليه فإن طول وعرض الصندوق في الشكل (87) يبين الكميات الاجمالية للسلعتين لدى المستهلكين في حالة التبادل ، وان كل نقطة داخل الصندوق مثل النقطة (ج) مثلا ، توضح تخصيص العرض الاجمالي للسلعتين بين المستهلكين (س) و (ص) . ولاجل

توضيح عملية التبادل بين هذين المستهلكين يضمن الصندوق خريطة سواء بالنسبة للمستهلك (س) تبتدي من الزاوية السفلى على اليسار من الشكل وتتصاعد منحنيات سوائها إلى أعلى في اتجاه الزاوية العليا اليمنى من نفس الشكل ، وكذلك يقحم بالشكل خريطة سواء أخرى للمستهلك (ص) بداية من الزاوية العليا اليمنى وتتجه منحنيات سواء هذه الخريطة إلى أسفل في اتجاه الزاوية اليسرى للصندوق .

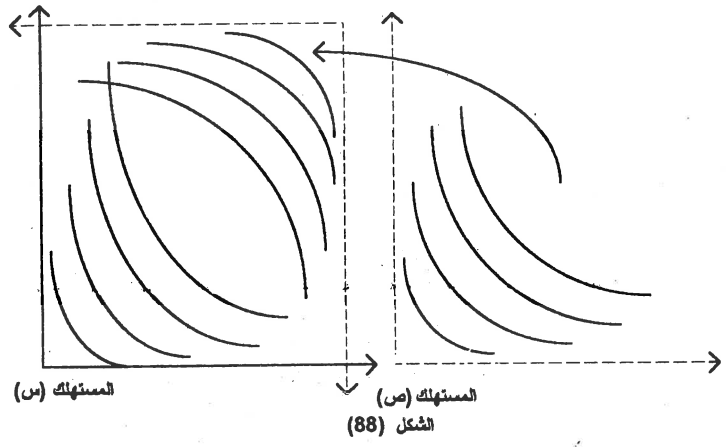
هذا من حيث شرح عملية التبادل ، اما ما نحتاجه لشرح عملية الإنتاج ، فإن المحور الأفقي في هذه الحالة يمثل عامل الإنتاج (ع) الداخل في العملية الإنتاجية ، اما الاتجاه الرأسي فيمثل عامل الإنتاج الثاني وهو (ل) مثلا الداخل في العملية الإنتاجية . اما داخل الصندوق فيحتوي على خريطتى منحنيات الإنتاج المتساوي بالنسبة للسلعتين (أ ، ب) في وضعين متقابلين . أحدهما يبتدى من الزاوية السفلى اليسرى من الشكل متجهة إلى أعلى والخريطة الأخرى للإنتاج المتساوي تبتديء قرب الزاوية العليا اليمنى من الشكل متجهة إلى أسفل.

والخلاصة أنه في حالة توضيح عملية التبادل ، فصندوق (EDGEWORTH) في هذه الحالة يمثل خريطتى سواء ، احدهما في وضعها الطبيعى ، اما الخريطة الثانية فتعتبر في وضع مقلوب ومعاكس للخريطة الأولى ، انظر الشكل الآتي(88). وكذلك بالنسبة لشرح عملية الإنتاج فالصندوق يمثل خريطة منحنيات متساو للإنتاج في وضعها الطبيعى والأخرى في وضع مقلوب على الأولى.

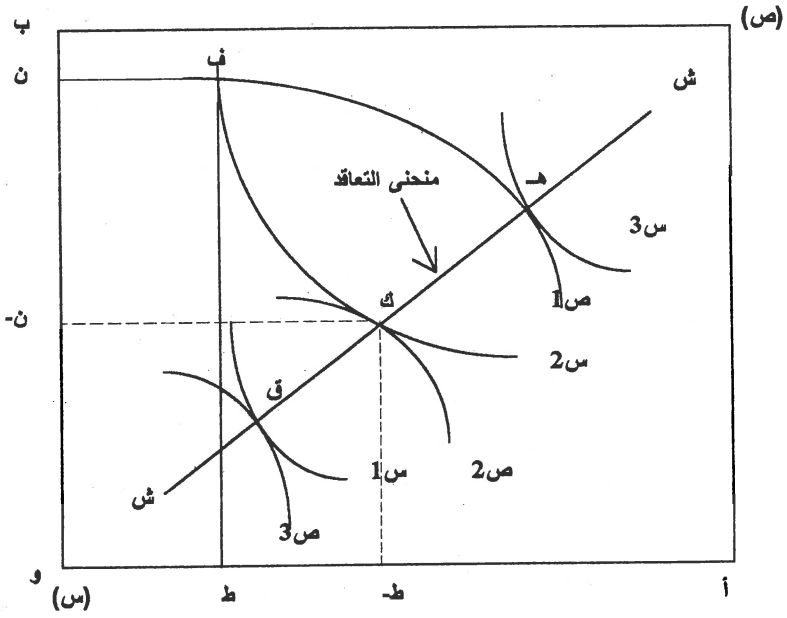
ولزيادة التوضيح نقوم فيما يلى بشرح عملية التبادل أولا.

استعمال صندوق (EDGEWORTH) في شرح عملية التبادل:

نفترض أنه لدينا مجتمع مكون من مستهلكين (س ، ص) ولدينا سلعتان (أ ، ب) ونريد حل مشكلة تخصيصهما بين (س ، ص) وذلك بالاستعانة بالشكل (89) الممثل لصندوق (EDGEWORTH)



الشكل (88)



الشكل (89)

س1 ، س2 ، س3 تمثل خريطة سواء للمستهلك (س)

ص1 ، ص2 ، ص3 تمثل خريطة سواء للمستهلك (ص)

من الشكل السابق، يتضح أن المستهلك (س) بحوزته ما مقداره (وط) من السلعة (أ) و (ون) من السلعة (ب) . وأن كمية السلعتين التي في حوزة المستهلك (ص)هي (وأ – وط) من السلعة (أ) و (وب – ون) من السلعة ب . وبهذا فإن كمية السلعتين المتوفرة في هذا المجتمع الفرضى تمثل (وأ) من السلعة (أ) و (وب) من السلعة (ب). وبالنظر إلى خريطة السواء الموقعة داخل الصندوق لكل من المستهلكين (س ، ص) نجد أن أعلى منحنى سواء بالنسبة للمستهلك (س) هو (س3) ، وأن أعلى منحنى سواء بالنسبة للمستهلك (ص) هو (ص3) . وعلى هذا فإن درجة الرضا للمستهلك (س) تزيد كلما اقترب من نقطة بجانب الزاوية العليا إلى اليمين من الصندوق ، وان درجة الرضا بالنسبة للمستهلك (ص) تزيد كلما قرب من نقطة تحادي الزاوية السفلى من الصندوق في اتجاه اليسار. وحسب التخصيص المبدئي للسلعتين بين المستهلكين بالشكل (89) ، نلاحظ ان المستهلك (س) له الرغبة في استبدال كمية من السلعة (ب) بالسلعة (أ) مع المستهلك (ص).وبالطبع فإن مدى استفادة أحد المستهلكين (س) أو (ص) من هذا الاستبدال يتوقف على مدى قوة أحدهما في السوق ، وخبرته في المساومة . فاذا كان المستهلك (س) أكثر باعا وسطوة ، فإن نهاية التبادل تكون بالانتقال من نقطة (ف) إلى النقطة (هـ) على الخريطة ، حيث يكون المستهلك (س) على منحنى سواء أعلى ، أي إنتقاله من على منحنى السواء (س2) إلى منحنى السواء (س3) ، وان المستهلك (ص) في هذه الحالة لا يتضرر حيث إنه مازال على منحنى سوائه الاصلي (ص1).

أما إذا كان المستهلك (ص) اكثر جدارة وفعالية من نظيره في السوق ، فإن نقطة التوازن عندئذ ستكون بالنقطة (ك) ، فينتقل بذلك المستهلك (ص) إلى منحنى سواء أعلى وهو(ص2) بدلا من (ص1) ، وان المستهلك (س) لا يتضرر من جراء عملية الاستبدال هذه ، حيث إنه مازال على منحنى سوائه الاصلى (س2). وخلاصة الامر اننا نستطيع ان نقول بالتحديد أن محصلة هذا التبادل دائما محصورة بين

النقطة (هـ) والنقطة (ك). وان التوزيع الامثل للسلعتين (أ ، ب) بين المستهلكين (س ، ص) ستكون دائما عند النقطة التي يتماس فيها منحنى سواء المستهلك (س) مع منحنى سواء المستهلك (ص)، أي عند تلك النقطة التي يتساوى فيها الميل الحدي للاستبدال للسلعة (أ) مع الميل الحدي للاستبدال للسلعة (ب). وبتوصيل جميع هذه النقاط التي يتحقق عندها التساوي نتحصل على ما يسمى "بمنحنى التعاقد" وهو ذلك المنحنى الذي يمر بالنقاط (ق ، ك ، هـ) في الشكل السابق. وعلى منحنى التعاقد هذا نجد أن كلا من المستهلكين يكونان أحسن حالا حيث إن احدهما أو كلاهما يستفيد بوجوده على منحنى التعاقد بينما لا أحد منهما يتكبد خسارة.[1]

فاذا افترضنا أن عملية الاستبدال بين الشخصين (س ، ص) بالنسبة للسلعتين (ا ، ب) قد توقفت عند النقطة (ك) بالشكل (89) السابق ، وذلك يعني أن المستهلك (س) قد استبدل ما مقداره (ون _ ون–) من السلعة (ب) بالمقدار (وط– _ وط) من السلعة (أ) مع المستهلك (ص). أي إنه عند نقطة التوازن هذه وهي النقطة (ك) حيث يتماس فيها منحنى السواء (س2) بالنسبة للمستهلك (س) مع منحنى السواء (ص2) للمستهلك (ص) ، يكون توزيع السلعتين الجديد والمرضي للطرفين ، بحيث يكون نصيب المستهلك (س) ما مقداره (وط–) من السلعة (أ) وما مقداره (ون–) من السلعة (ب) . أما المستهلك (ص) فنصيبه من السلعة (أ) هو (وا – وط–) ومن السلعة (ب) ما مقداره (وب _ ن–).

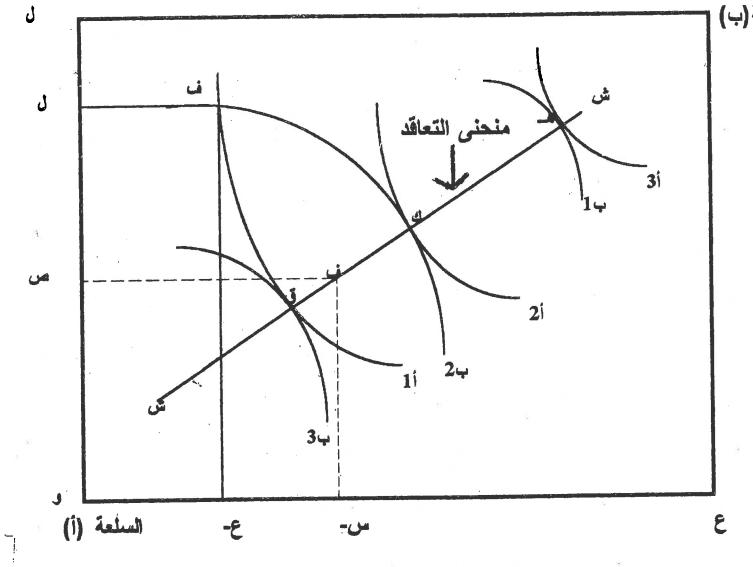
استعمال صندوق (EDGEWORTH) في شرح عملية الإنتاج:

في هذه الحالة وباستعمال نفس صندوق (EDGEWORTH) نتتبع شرح عملية إنتاج السلعتين (أ ، ب) وباستعمال عاملى إنتاج (ع ، ل) ، ولاجل ذلك

(1) من الدراسات التي اعتمد عليها في كتابة هذا الباب مقالة "دراسة اقتصاديات الرفاه" ولمزيد من الاطلاع انظر :

BATOR, FRANCIS, "The Simple Analytics of Welfare Maximization," American Economic Review, March, 1957.

ندخل في هذا الصندوق خريطتى الإنتاج المتساوي لكل من السلعة (أ) والسلعة (ب) . وحسب الشكل التالي (90) فإن مقدار عامل الإنتاج (ع) الذي يخصص لإنتاج السلعة (أ) والسلعة (ب) هو الاتجاه الافقى (وع) للصندوق ، وان كمية عامل الإنتاج (ل) المخصص لإنتاج السلعة (أ) والسلعة (ب) هو (ول).



شكل (90)

أ1 ، أ2 ، أ3 تمثل خريطة متساوي الإنتاج للسلعة (أ)

ب1 ، ب2 ، ب3 تمثل خريطة متساوي الإنتاج للسلعة (ب)

فحسب الشكل(90) اعلاه ، افترضنا أن تخصيص عاملي الإنتاج (ع ، ل) بين الصناعتين (أ ، ب) هي عند النقطة (ف). وعلى هذا فالصناعة للسلعة (أ) يخصص لها ما مقداره (وع–) من عامل الإنتاج (ع) والكمية (ول–) من عامل الإنتاج (ل) ، أما الصناعة (ب) فيخصص لها ما يبقى من عامل الإنتاج (ع) وهو الكمية (وع – وع–) وكذلك الكمية (ول – ول–) من عامل الإنتاج (ل).

وحسب خريطتى الإنتاج المتساوي للصناعة (أ) والصناعة (ب) بالشكل السابق ، هناك ثلاثة منحنيات إنتاج متساو لإنتاج السلعة (أ) وهي المنحنيات (أ1 ، أ2 ، أ3) وثلاث منحنيات إنتاج متساو لإنتاج السلعة (ب) وهذه هي المنحنيات (ب1 ، ب2 ، ب3) ، ويتضح أن أعلى منحنى إنتاج متساوي للسلعة (أ) هو المنحنى (أ3). وبهذا فأقل كمية إنتاج ممكنة يمثله المنحنى (أ1). اما بالنسبة للسلعة (ب) فإن أعلى إنتاج لها يمثله منحنى الإنتاج المتساوي هو (ب3) ، أما اقله فيمثله منحنى الإنتاج المتساوي لها وهو (ب1).

ومن الشكل أيضا يتضح أن ميل منحنى الإنتاج المتساوي (أ1) هو أكبر من ميل منحنى الإنتاج المتساوى (ب2) عند النقطة (ف) التي تمثل التخصيص المبدئي، وهذا معناه ان الميل الحدي للاستبدال الفنى لعامل الإنتاج (ع) بالنسبة لعامل الإنتاج (ل) في إنتاج السلعة (أ) هو أعلى من إنتاج السلعة (ب) . وحيث إن ميلي منحنيى الإنتاج المتساوى غير متساويين فهذا معناه ان عاملى الإنتاج المستعملين في الصناعتين غير مخصصين بكفاءة . فاذا ما أعيد تخصيص هذين العاملين (ع) و (ل) مابين الصناعتين (أ ، ب) ، فإن هذا التخصيص الجديد يقودنا إلى النقطة (ك) ، وعندها يكون إنتاج السلعة (أ) أعلى من قبل ، حيث إنه سزيد من (أ1) إلى (أ2) مع عدم تأثير ذلك على إنتاج السلعة (ب) ، حيث مازال إنتاجها ما مقداره (ب2) . وقد يقودنا اعادة التخصيص لعوامل الإنتاج إلى النقطة (ق) حيث يزيد عندها إنتاج السلعة (ب) من (ب2) إلى (ب3) ، اما إنتاج السلعة (أ) فلا يتغير حيث إنه مازال على مستواه الاصلى وهو (أ1). انظر الشكل (90).

وبغض النظر عن نقطة التوازن المختارة ، فإن التوزيع الكفء لعاملي الإنتاج يكون دائما عند النقاط التي يتماس فيها منحنيا الإنتاج المتساوي لإنتاج السلعتين ، وعندها يكون الميل الحدي للاستبدال الفنى بين عاملى الإنتاج متساويين للسلعتين ، يكون الإنتاج لاحد السلعتين قد زاد وبدون الانخفاض في إنتاج السلعة الاخرى .

وبتوصيل كل النقط التي تتماس فيها منحنيات الإنتاج المتساوي نتحصل على ما يسمى (بمنحنى التعاقد) وفي هذه الحالة تعتبر جميع النقاط عليه مرغوب فيها من قبل المجتمع المعني إذا كان الاهتمام لمثل هذا المجتمع ينحصر في إنتاج اكبر قدر ممكن من كل سلعة يمكن إنتاجها .

الآن يمكننا متابعة علاقة التبادل (أي اعادة التوزيع بين أفراد المجتمع للسلعة) والرفاهية الاجتماعية ، وباستعمال صندوق (EDGEWORTH) السابق شرحه .

أولا : الوضع الامثل للتبادل ورفاهية المجتمع :

إن الشكل (89) يدلنا على أن توزيع السلع بين فردى المجتمع (س) و (ص) عند النقطة (ف) يعتبر توزيعا غير أمثل ، ومن هنا فإن حالة الرفاه الاجتماعى لن تكون في حالتها القصوى . وبالنظر إلى الشكل السابق يمكننا التأكد من أنه بالامكان التحرك من نقطة (ف) إلى نقطة أخرى يكون فيها، على الأقل، أحد الشخصين أحسن حالا ، وليس هناك أحد آخر في وضع أردأ.

فعلى سبيل المثال ، لنفترض أن الشخصين (س) و (ص) ابتدآ تبادل السلعتين (أ) و (ب) مع نفسيهما ليتحركا على منحنى سواء (س2) من النقطة (ف) إلى النقطة (ك) ، ففي هذه الحالة فإن مستوى المنفعة للفرد (س) تبقى كما هي ، ولكن على النقيض من ذلك ، فالمنفعة الخاصة للفرد (ص) ترتفع تبعا لذلك ، حيث إنه باستمرار هذا التبادل فإن الفرد (ص) يستمر في الارتفاع على منحنيات سواء أكثر ارتفاعا ، بينما الفرد (س) يبقى على نفس منحنى السواء (س2) ، ويتبع هذا التحرك لاعادة التوزيع ، ان رفاه المجتمع يزداد حينما ينتقل الافراد على منحنى سواء (س2) من النقطة (ف) إلى النقطة (ك) . فعند النقطة (ك) يصبح الفرد (ص) على منحنى سواء (ص2) يمثل أعلى مستوى للمنفعة يمكن الوصول اليه ، وبدون احداث اثر معاكس على الفرد (س).

أما إذا قام (س) و (ص) بعملية التبادل للسلعتين (أ) و (ب) بتحركهما على منحنى السواء (ص1) من النقطة (ف) إلى النقطة (هـ) ، فإن الفرد (س) يصبح على منحنى سواء أعلى وهو (س3) فتزيد المنفعة الكلية لهذا المجتمع من هذا التبادل وذلك لأن الفرد (ص) لن يتضرر حيث إنه لا يزال على نفس منحنى سوائه الاصلى (ص1). ومن هنا نوجز فنقول ، مع الاحتفاظ بمنفعة الفرد (س) ثابتة كما هي وفي المستوى المحدد بمنحنى السواء (س2) ، فإن مستوى الرفاه للمجتمع يكون في أقصاه عند النقطة (ك) . ان هذه الزيادة في مستوى الرفاه قد تم انجازها عن طريق اعادة توزيع مافي حيازة المجتمع من مخزون السلع بين الفردين (س) و (ص) . فالفرد (س) قام باعطاء ما مقداره (ن ن-) وحده من السلعة (ب) إلى الفرد (ص) مقابل حصول (س) على ما مقداره (ط ط-) وحده من السلعة (أ).

الآن نفترض أن الفردين (س) و (ص) يتحركان من نقطة (ف) إلى المنطقة المحصورة بين منحنيى السواء (ص1) و (س2) . في هذه الحالة نلاحظ أن مستوى المنفعة لكل من الفردين المذكورين يرتفع ، حيث إن كلا منهما يواجه منحنيات سواء أعلى من سابقتها . ومادام كلاهما داخل هذه المنطقة فانهما يستمران في زيادة منفعتهما إلى ان يصلا إلى نقطة يتماس فيها احد منحنيات خريطة سواء (س) مع احد منحنيات خريطة سواء (ص) وكلا هذين المنحنيين يكونين أعلى موقعا من منحنيي السواء عند نقطة البداية (ف).

ان الشكل (89) إذاً يشير إلى أن أي توزيع أمثل للسلع يتطلب أن يتماس منحنيا السواء للفردين ، حيث إنه عند أي نقطة مخالفة لنقطة التماس هذه ، يكون من الممكن التحرك إلى نقطة أخرى وتكون عندها منفعة احد الأفراد ، على الأقل ، قابلة للزيادة بدون وقوع اية خسارة لمنفعة شخص آخر . ومن المعروف كحقيقة رياضية ، أن نقطة التماس بين منحنيي سواء يكون عندها ميلا المنحنيين متساويين ، وبما أن ميل منحنى السواء يعتبر هو الميل الحدي للاستبدال ، لذلك فعند نقطة

التماس ، فإن الميل الحدي للاستبدال للسلعة (أ) بالسلعة (ب) بين الشخصين يكونان متساويين .

وهنا نوجز فنقول ، أن الوضع الأمثل في حالة التوزيع للسلع بين أفراد المجتمع يتطلب أن :-

الميل الحدي للاستبدال للسلعة (أ) و (ب) بالنسبة للفرد (س) = الميل الحدي للاستبدال للسلعتين (أ) و (ب) بالنسبة للفرد (ص).

وبالرموز ، أي إن :-

(م ح ا(أ ، ب))س = (م ح ا(أ ، ب))ص

وهكذا فإنه حينما يستوفي هذا الشرط ، فإن أي اعادة توزيع للسلع بين (س) و (ص) سيعمل حتما على خفض مستوى الرفاه الاجتماعي . والخط أو المنحنى المار بنقاط التماس لمنحنيات السواء مثل (ش ش) في الشكل (89) يعتبر المنحنى المعبر عن نقاط التوزيع الأمثل للسلعتين (أ) و (ب) بين الشخصين (س) و (ص) . ان مثل هذا المنحنى عادة ما يسمى "بمنحنى التعاقد" لأنه يمثل الحل النهائى وان أي تبادل اختياري ما بين الأشخاص يجب لذلك ان يمثل بنقطة تقع على هذا المنحنى . وقد يطلق أحيانا على "منحنى التعاقد" هذا اسم "منحنى التعارض" لأنه بمجرد ما يتفق الأطراف المعنيون على نقطة عليه ، فإنه يصعب بعدئذ الابتعاد عن تلك النقطة أو تخطيها بدون أن يكسب فريق على حساب الآخر.

واختصارا لما تقدم ، يمكن القول إن الحل الأمثل من حيث توزيع السلع يتطلب من جميع الأطراف المعنية أن تكون على "منحنى التعاقد" ، وهذا الشرط سبق أن عبرنا عنه رمزيا هكذا بأن:-

(م ح ا(أ ، ب))س = (م ح ا(أ ، ب))ص

وبامكاننا الآن أن نذكر منطوق الشرط الأول للرفاه الاجتماعي كما يلي:

1- التخصيص الامثل للسلع بين أفراد المجتمع :- إن السلع لن تكون ذات تخصيص أمثل إذا كان في الامكان اعادة تخصيصها بحيث يمكن استفادة شخص واحد على الأقل بدون الاضرار بأحد.

ويجب الذكر هنا ان شرط الرفاه الحدي هذا ، يطلق عليه في أغلب الاحيان (Pareto) أو (Paresion) ، وذلك تكريما للعالم الاجتماعي والإقتصادي الايطالي (Vilfredo Pareto) الذي عاش خلال الفترة من (1923) إلى سنة (1848) . وهو يعد من الاوائل المعروفين بحسن آدائهم في مجال اقتصاديات الرفاه الذي نحن بصدد دراستها . وعلى هذا فإن أي نقطة على "منحنى التعاقد" يطلق عليها اسم "باريتو المثلى" اي (Pareto Optimal) .

ثانيا : الوضع الأمثل في الإنتاج :

ان الشكل (90) كما أوضحنا سابقا هو عبارة عن صندوق (EDGEWORTH) محتو على خريطة لمنحنيات الكميات المتساوية لاقتصاد ينتج سلعتين (أ) و (ب) بواسطة المدخلات أو عوامل الإنتاج (ع) و (ل) . وحسب الشكل فإن خريطة الكميات المتساوية للسلعة (ب) قد قلبت بحيث إن نقطة الاصل لها اصبحت مقابله لنقطة الاصل (و) الخاصة بخريطة منحنيات الكميات المتساوية للسلعة (أ) . هذا مع ملاحظة أن مقاسات الصندوق محددة بمقدار الموارد الاقتصادية المتوفرة وبالمستوى التقني الممكن.

ان أي اقتصاد كفء يجب أن يعمل على احد النقاط الواقعة على منحنى التعاقد (ش ش) ، ولمعرفة أسباب ذلك ، نفترض أن اقتصادا ما يعمل حاليا عند النقطة (ف) . فمن الواضح من الشكل السابق ، انه من الممكن التحرك إلى نقطة أخرى بحيث إن إنتاج السلعة (أ) يصبح أكبر وإنتاج السلعة (ب) لن يكون أقل منه عند نقطة البداية (ف) . فمثلا إذا تقدم الاقتصاد في اتجاه منحنى الكميات المتساوي (أ3)

من (ف) إلى (ك) ، فإنه يتحرك إلى مستوى أعلى وهو (أ2) من منحنى الكميات المتساوى. وهكذا فعند النقطة (ف) يمكن للإنتاج (أ) ان يزداد بدون أي اقلال لإنتاج السلعة (ب) . وبالعكس ، فاذا تقدم الاقتصاد في اتجاه النقطة (ق) من النقطة (ف) ، فإن إنتاج السلعة (ب) يزداد إلى (ب3) ، في حين أن إنتاج السلعة (أ) يبقى على مستواه الاصلي وهو (أ1).

ومن هنا يتضح أن الزيادة في إنتاج السلعتين (أ) أو (ب) قد تتسبب عن التحسن في اعادة تخصيص الموارد الاقتصادية بين المنشآت المنتجة للسلعتين (أ) و (ب). ونلاحظ أنه في حالة الزيادة في إنتاج السلعة (أ) ، قد حلت وحدات أكثر من عوامل الإنتاج (ع) محل عوامل الإنتاج (ل) لإنتاج السلعة (أ) ، في حين أن زيادة إنتاج السلعة (ب) كانت نتيجة لاحلال وحدات أقل من عوامل الإنتاج (ع) محل عوامل الإنتاج (ل).

إن الشكل (90) يظهر أن أية نقطة خارج نقطة التماس بين منحنيي امكانيات الإنتاج ، يمكن دائما الانتقال منها إلى نقطة يصبح بالامكان عندها زيادة إنتاج إحدى السلع بدون الاقلال من إنتاج السلعة الاخرى وهكذا فعند النقطة (ك) فإن ميلي منحنيي الكميات المتساوي (أ2) و (ب2) يعتبران متساويين . وحيث إن ميل منحني الكميات المتساوي يعتبر هو الميل الحدي للاحلال الفني فيما بين المدخولين ، عليه نرى أنه عند النقطة (ك) يكون :-

الميل الحدي للاحلال الفني للعامل (ع) محل العامل (ل) بالنسبة للسلعة (أ) = الميل الحدي للاحلال الفني للعامل (ع) محل العامل (ل) بالنسبة للسلعة (ب)

ويمكن التعبير عن هذا التساوي رمزيا كالتالي:

(م ح ا ف (ع ، ل))أ = (م ح ا ف (ع ،ل))ب

ومن هنا يمكننا ذكر الشرط الثاني من شروط الرفاه الاجتماعي وهو :-

2. التخصيص الأمثل للمدخولات :- ان المدخولات تعتبر غير مخصصة تخصيصا أمثل وذلك كلما :-

كان بالامكان زيادة الإنتاج لسلعة واحدة على الأقل بدون الانخفاض في إنتاج أي سلعة أخرى.

ولأجل الوصول إلى الوضع الامثل للإنتاج وتوزيع السلع معا ، فمن اللازم معرفة منحنى امكانيات الإنتاج واشتقاقه من الخطوة السابقة ، ولعلنا نتذكر بأن هذا المنحنى قد سبق لنا أن تعرفنا إليه في الباب الاول من هذا الكتاب.

منحنى امكانيات الإنتاج :-

بالرجوع إلى الشكل (90) والذي يوضح خريطة الكميات المتساوية ، نرى ان نقاط تماس منحنيات الكميات المتساوية والممثل بخط التعاقد يبين الكميات المختلفة الممكن إنتاجها من السلعتين (أ،ب) تحت الظروف المتاحة . وهكذا فبتوقيع الكميات من السلعتين في كل من النقاط (هـ) و (ك) و (ق) من الشكل السابق كاحداثيات على محورين (أ) و (ب) كما هو موضح بالشكل الآتي (91) . وبتوصيل هذه الاحداثيات وغيرها نحصل على ما يسمى بمنحنى امكانيات الإنتاج وهو المنحنى الذي يبين على جميع نقاطه ، التوليفات المختلفة من السلعتين (ا) و (ب) والممكن للاقتصاد المعني إنتاجهما تحت ظروف توفر موارد اقتصادية محددة ومستوى تقني معروف .

ثالثا: الوضع الامثل للإنتاج وتوزيع السلع :

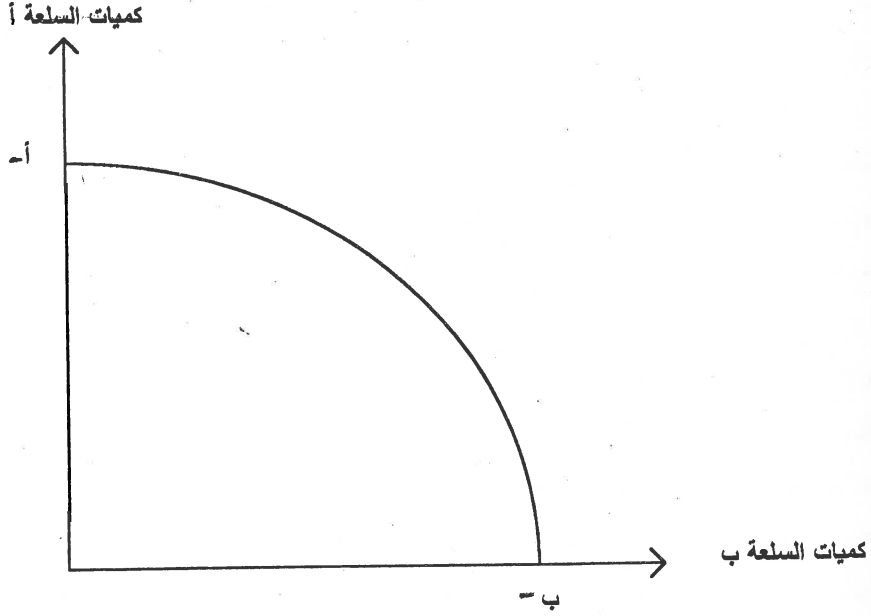
سبق لنا أن أوضحنا كيف يمكن لاي اقتصاد أن يصل إلى الحالة المثلى من حيث :

(1) توزيع مخزون السلع بين افراد مجتمعه.

(2) التخصيص الامثل لموارده الإنتاجية.

اما الآن فنسعى إلى امكانية الوصول للتركيبة المثلى من الإنتاج ، ولهذا فإننا سنتبع في ذلك استعمال نموذج مبسط ليشمل كلا من الإنتاج والتوزيع أو الاستبدال.

إلى حد هذه المرحلة من هذا الموضوع كنا دائما نتكلم على مستهلكين وسلعتين ومدخلين اثنين . وهكذا فاذا أعطينا المعلومات عن المدخلات ودالة المنافع (منحنيات السواء) للمستهلكين ودالتي الإنتاج في هاتين الصناعتين ، فبامكاننا أن نعرف الآن كيف يمكن تخصيص عوامل الإنتاج هذه (المدخلات) بين الصناعتين وكيف يمكن تخصيص السلعتين بين المستهلكين لنتوخي الكفاءة وتوازن المستهلك.

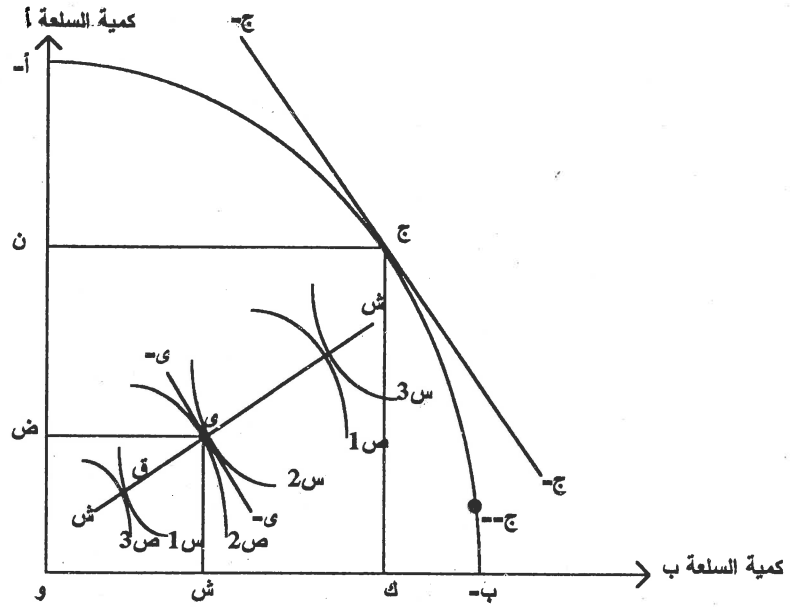


الشكل (91)

منحنى إمكانيات الإنتاج للسلعتين (أ) و (ب)

فاذا كانت خريطة الإنتاج المتساوي لكل صناعة هي موضحة حسب الشكل (90) فنحن نعرف كما ذكرنا سابقا أن التوليفات المختلفة من إنتاج السلعتين (أ) و (ب) والمتحصل عليهما من مداخيل محددة يوضحها منحنى امكانيات الإنتاج (أ- ، ب-) حسب الشكل (91) . ولنفرض أننا نعرف توليفة الإنتاج في هذا الاقتصاد

المعني ، أي إننا نعرف كمية السلعة (أ) وكمية السلعة (ب) الممكن إنتاجهما ولتكن عند النقطة (ج) على منحنى امكانيات الإنتاج شكل (92) الذي نرسمه من جديد كما هو موضح في الشكل (92) أدناه ، ونضمن فيه أيضا صندوق (EDGEWORTH) للاستبدال السابق الشكل (89).



الشكل (92)

منحنى امكانيات الإنتاج وصندوق (EDGEWORTH) يحتوي خريطتي سواء المستهلكين (س) و (ص)

وهكذا فكمية إنتاج (ب) يكون (وك) وكمية السلعة (أ) المنتجة هي (ون) وهذان البعدان لكمية السلعة (أ) والسلعة (ب) هما بعدا صندوق (EDGEWORTH) للاستبدال (ج ك و ن) المتضمن تحت منحنى امكانيات الإنتاج في الرسم (92) السابق.

وبما أن الكمية (وك) من السلعة (ب) هي التي يتم توزيعها على المستهلكين (س) و (ص) وأن الكمية (ون) من السلعة (أ) يتم توزيعها كذلك على المستهلكين (س) و (ص) ، فإن هذا الصندوق يمكن استخدامه لتوضيح كمية ما يتحصل عليه كل مستهلك من السلعتين المذكورتين (أ) و (ب) . فبالاستعانة بالشكل السابق (92) ، الذي يوضح منحنيات السواء لكل من المستهلكين، فالمنحنيات س1 ، س2 ، س3 تمثل خريطة سواء المستهلك (س) ومنحنيات السواء ص1 ، ص2 ، ص3 تمثل خريطة سواء المستهلك (ص).

والشكل يوضح أيضا منحنى التعاقد (ش ش) وهو مسار جميع النقاط التي تتماس فيها منحنيات خريطتي السواء لكل من المستهلك (س) والمستهلك (ص). ونحن نعلم ان توزيع الإنتاج بين المستهلكين يجب أن يكون بحيث يقع ذلك على منحنى التعاقد (ش ش). ولكن على أي نقطة على ذلك المنحنى ؟.

للاجابة عن هذا السؤال لابد من توضيح أنه في حالة تخصيص الإنتاج بالاقتصاد المعني بحيث تكون درجة رضا المستهلك قد عظمت ، فحينئذ فإن الميل الحدي للتحويل وهو ميل منحنى امكانيات الإنتاج يجب أن يساوى الميل الحدي للاستبدال . وعليه فإن تعظيم المنفعة للمستهلك تقتضي ان المستهلك يجب أن يكون على نقطة على منحنى التعاقد بحيث يكون الميل المشترك لمنحنيي السواء لكليهما متساويين مع ميل منحنى امكانيات الإنتاج عند النقطة (ج). وإذا افترضنا أن نقطة التساوى لميل منحنى امكانيات الإنتاج عند النقطة (ج) مع ميل منحنى السواء للمستهلكين ، هي النقطة (ى) على منحنى التعاقد (ش ش) ، فانه عند تلك النقطة يتحصل (س) على (وش) من السلعة (ب) و(وض) من السلعة (أ) وأن المستهلك (ص) يتحصل أيضاً على (وك – وش) من السلعة (ب) وما مقداره (ون – وض) من السلعة (أ) . وعندها يكون ميل منحنيي السواء عند النقطة (ي) مساويا لميل منحنى امكانيات الإنتاج عند النقطة (ج) كما أوضحنا ذلك بتوازي خطي التماس

(ج–ج–) و (ي–ي–) . وهكذا استطعنا بمعرفة كمية ما ينتج من كل سلعة في هذا الاقتصاد ، التوصل إلى مقدار ما يخصص من كل من هذين السلعتين للمستهلكين (س) و (ص) . ومن هذا يمكننا ان نعرف مقدار عوامل الإنتاج الواجب تخصيصها لإنتاج كل سلعة وذلك بالرجوع إلى صندوق (EDGEWORTH) رقم (90) والمشتق منه منحنى امكانيات الإنتاج رقم (91).

مما سبق نسترجع فنقول ان اي نقطة على منحنى امكانيات الإنتاج تقابل نقطة على منحنى التعاقد للشكل (90) وان كل نقطة على منحنى التعاقد للشكل (90) تقابل نقطة بعينها من تخصيص لعوامل الإنتاج ما بين إنتاج السلعتين المعنيتين. فعلى سبيل المثال فإن النقطة (ج) على منحنى امكانيات الإنتاج تقابل النقطة ف– على منحنى التعاقد (ش ش) في الشكل (90) . وهكذا بمعرفتنا لتوليفة الإنتاج في هذا الاقتصاد عند النقطة (ج) نعلم ان ما مقداره (وس–) من عامل الإنتاج (ع) يخصص لإنتاج السلعة (أ) وما مقداره (وع – وس–) من عامل الإنتاج (ع) يخصص لإنتاج السلعة (ب) وان (وص–) من عامل الإنتاج (ل) يخصص لإنتاج السلعة (أ) وأن ما مقداره (ول – وص–) من عامل الإنتاج (ل) يخصص لإنتاج السلعة (ب).

والآن يمكننا ان نقول وبالتحديد أين يتم الإنتاج الامثل وتوزيعه ؟ ولماذا يجب أن يكون خطا التماس على منحنى امكانيات الإنتاج وبين منحنيي السواء للمستهلكين متساويين ؟ للاجابة عن هذا ، يجب التذكر بالنظر ثانية إلى منحنى امكانيات الإنتاج (أ– ، ب–) شكل (92) ، لمعرفة ان ميل هذا المنحنى هو الميل الحدي للاستبدال بين السلعتين المعنيتين.

فمثلا ، لنفرض أن ميل المنحنى (أ– ، ب–) عند النقطة (ج) هو (3) . فهذا معناه أن الميل الحدي للاستبدال بين السلعتين (أ) و (ب) اي (م ح أ أ،ب) هو (3) إلى (1) وهذا يعني أنه لأجل إنتاج وحدة واحدة اضافية من السلعة (أ) فإن الموارد اللازمة لإنتاج (3) وحدات من (ب) يجب تحويلها لإنتاج السلعة (أ) وبمعنى آخر

فإنه عند النقطة (ج) يكون بمقدور هذا الاقتصاد تحويل (3) وحدات من السلعة (ب) إلى وحدة من السلعة (أ) ، أما عند النقطة (ج––) فإن ميل منحنى امكانيات الإنتاج هو أكثر انحدارا منه عند النقطة (ج) ،وعليه فإن الميل الحدي للاستبدال للسلعة (أ) إلى السلعة (ب) أكبر عما كان عليه عند النقطة (ج). فاذا افترضنا ان هذا الميل الآن هو (5) الى (1) ، فمعنى ذلك ان زيادة إنتاج السلعة (ب) بوحدة واحدة يتطلب ذلك الآن التضحية بخمس وحدات من السلعة (أ).

هذا ومن المعلوم انه عند أي نقطة على منحنى التعاقد (ش ش) ، فإن الميل الحدي للاستبدال للمستهلك (س) و (ص) متساويان . فلنفرض مثلا ان هذين الميلين لمنحنيي التساوي غير متساويين للميل الحدي للتحويل. أي إننا نفترض مثلا أن :–

(م ح ا(أ ب))س = (م ح ا(أ ب))ص عند النقطة (ى) يعتبر أقل من الميل الحدي للتحويل عند النقطة (ج) ، أي إن ميل منحنيي السواء (س2 ، ص2) عند النقطة (ي) هو أقل من ميل منحنيي امكانيات الإنتاج عند (ج) . ومن هنا نفهم أن المستهلكين (أ) و (ب) يفضلان توليفة مختلفة من الإنتاج عما هو موضح عند النقطة (ج). وبالتحديد فإنهما يفضلان الحصول على وحدات أقل من السلعة (ب) ووحدات أكثر من السلعة (أ).

ولتوضيح ذلك نفترض أن الميل الحدي للاستبدال المتساوى هو 4 إلى 1 وعليه فإن الفريقين مستعدان للتضحية بأربع وحدات من (أ) للحصول على وحدة واحدة أكثر من السلعة (ب) ، ولكن إذا كان الميل الحدي للتحويل مثلا هو 5 إلى 1 كما هو عند النقطة (ج––)، فإن قطاع الإنتاج في هذه الحالة يصنع وحده واحدة من السلعة (ب) بتكلفة حدية مقدارها خمس وحدات من السلعة (أ) في حين أن المستهلكين مستعدان للتضحية فقط بأربع وحدات من السلعة (أ) للحصول على وحدة واحدة زيادة من السلعة (ب). ومن الواضح ان قطاع الإنتاج يقوم في هذه الحالة بإنتاج السلعة (ب) بمستوى أعلى مما يتطلبه المستهلكان ، حيث إنه هناك زيادة في إنتاج

السلعة (ب) على المطلوب ، وبذلك فإن مستوى الرفاه ليس في مستواه الأعظم . وبالعكس فاذا ما كان الإنتاج عند النقطة (ج) فإن مستوى الرفاه يزيد كنتيجة للتقليل من إنتاج السلعة (ب) وزيادة إنتاج السلعة (أ) وعندها يتساوى الميل الحدي للتحويل وهو 4 إلى 1 بين السلعتين (أ) و (ب) مع الميل الحدي للاستبدال المتساوي للمستهلكين المطلوب وهو 4 إلى 1 أيضاً .

وهكذا فحالة التساوى الأخيرة تقودنا إلى الشرط الحدي الثالث للرفاه الاجتماعي وهو:

3- التوجيه الأمثل للإنتاج والتوزيع :-

إن توليفة الإنتاج لأي اقتصاد تعتبر غير مثلى إذا كان بالامكان زيادة المستوى لمنفعة شخص واحد وبدون الاضرار بأي أحد آخر في حالة اعادة تخصيص الموارد بين التوليفات المنتجة بحيث إن تركيبة الإنتاج التجميعى تتغير .

وبالرموز يمكننا كتابة هذا الشرط الحدي كما يلي:

(م ح ا(أ ، ب))س = (م ح ا(أ ، ب))ص = (م ح ت(أ ، ب))

هذه الشروط الثلاثة التي استعرضناها فيما سبق تعتبر من أهم الشروط الحدية للوصول إلى أقصى رفاه اجتماعي . ونحن نعلم أيضا أن هذه الشروط تقودنا إلى ما يسمى بالكفاءة الاقتصادية . ولكن ماذا عن الجانب الاخلاقي في هذا المجال ؟ بمعنى هل استيفاؤنا لشروط زيادة الرفاه المودية إلى الكفاءة الاقتصادية ، تعمل على جعل أفراد المجتمع أحسن حالا من حيث المساواة الحقيقية ؟ وهل الكفاءة في الاقتصاد تكون عادلة وبامكانها توفير المستوى الأفضل من الحياة لافراد المجتمع؟

في حقيقة الأمر ، إن تحقيق الشروط الاقتصادية التي سبق دراستها ليست بالضرورة ان ينجم عن تحقيقها مساواة بين أفراد المجتمع ، حيث إنها جميعا لا تحتوي على المضمون الاخلاقي . فالشروط السابقة هي قوانين الكفاءة الاقتصادية وليست شروطا لأجل السعي إلى المساواة بين أفراد المجتمع. وهكذا فإن الالتزام بهذه

الشروط الحدية ، تضمن لنا فقط الوصول إلى الرفاه الامثل أي ما يسمى (Pareto Optimum) وهو ذلك الوضع الذي يكون فيه من المستحيل أن تجعل اي فرد أفضل بدون جعل فرد آخر أردأ حالا. وعليه فإن نقطة الرفاه الامثل (Pareto Optimum) ترشدنا إلى طريقة التوزيع الكفء ولكنها من جهة أخرى لا تقول لنا شيئا عن التوزيع الاصلي للموارد بين الافراد . فالتوزيعات المبدئية للموارد والاختلافات الاساسية تعتبر ثوابت في اقتصاديات الرفاه .

فقد سبق أن ذكرنا ان الشروط الثلاثة التي سبق ذكرها لا تعتبر مرشدا كاملا لتخصيص الموارد المثلى ، حيث إنها لا تذكر شيئا فيما يخص توزيع الدخل. وبالرجوع إلى الشكل (92) وهو يمثل منحنى امكانيات الإنتاج (أ-ب-) ، وعليه فإن أي نقطة على هذا المنحنى ، تعنى عوامل الإنتاج قد خصصت بحيث إن الشرط الثانى من شروط الرفاه الاجتماعى قد تحقق أي إن المردود الحدي للاستبدال الفني بين أي مدخولين يجب ان يكون متساوياً لدى أي صناعتين. وبمعرفتنا لكمية السلعتين المنتجتين ، يمكننا انشاء صندوق (EDGEWORTH) كما هو في الشكل السابق والخاص باثنين من المستهلكين. الشكل (92)

فعلى سبيل المثال ، إذا كانت الكمية الاجمالية من السلعة الاولى المنتجة هو (وك) وكمية السلعة الثانية المنتجة هي (ون) فحينئذ يكون طول صندوق (EDGEWOTH) هو (وك) وعرض يكون (ون). وكما هو موضح بالشكل أيضا فإن منحنيات السواء للمستهلكين (س) و (ص) هما على الترتيب (س1 ، س2 ، س3) للاول و (ص1 ، ص2 ، ص3) للثاني وبذلك يكون منحنى التعاقد هو (ش ش). وبالطبع فإنه على أية نقطة على منحنى التعاقد هذا ، فإن السلعتين تخصصان بحيث يمكن ارضاء الشرط الاول من شروط الرفاه الاجتماعى وهو "أن المردود الحدي للاستبدال بين اي سلعتين يجب ان تكون متساوياً بين المستهلكين".

وعليه إذا كانت الكمية الاجمالية المنتجة من السلعة الاولى (وك) والكمية الاجمالية من السلعة الثانية المنتجة هي (ون) ، فإن الشرط الثالث من شروط الرفاه الاجتماعي تنص على أن السلعتين يجب ان توزعا بين المستهلكين بحيث يكونان عند النقطة (ى). حيث إنه عند هذه النقطة فقط يكون الميل العام لمنحنيي سوائهما (المعبر عن الميل الحدي للاستبدال) يساوي الميل لمنحنى امكانيات الإنتاج عند النقطة (ج) والمعبر عن الميل الحدي لمنحنى الإنتاج.

إن توزيع السلعتين عند النقطة (ج) بين المستهلكين يعنى أن المستهلكين الاول والثاني يتحصلان على مستوى معين من الاشباع على دالة منفعة كل منهما . ولنفرض ان مستوى المنفعة لكليهما ممثلة بالنقطة (ر) في الشكل (93).

الآن لنفرض أننا اخترنا نقطة أخرى على منحنى امكانيات الإنتاج ولتكن (ج--) (انظر الشكل92) فهذه النقطة تمثل مقدارين من الإنتاج للسلعتين (أ) و (ب) اللذين يحددان ابعاد صندوق (EDGEWORTH) جديد ، وبرسم منحنيات السواء لكل من المستهلكين في نفس الصندوق ، يمكننا ايجاد منحنى التعاقد أيضا ويمكننا تحديد النقطة على هذا المنحنى التي يكون عندها الميل العام لمنحنيي السواء (الميل الحدي للاستبدال) يساوي ميل منحنى امكانيات الإنتاج عند النقطة (ج--) وهي تساوى أيضا (الميل الحدي للإنتاج التحويلي) . ومن ذلك يمكننا معرفة مستويات المنفعة لكل من المستهلكين عند تلك النقطة ومن ثم توقيع مستويات هذه المنفعة ممثلة بالنقطة (ر-) (بالشكل93). وإذا ما كررنا هذه العملية على جميع النقاط الواقعة على منحنى امكانيات الإنتاج ، نتحصل على منحنى يمثل جميع المستويات الممكنة للمنفعة لكل من المستهلكين حينما تكون شروط الرفاه الاجتماعي الثلاثة قد قوبلت. ان هذا المنحنى المتحصل عليه هو ما يعرف بمنحنى "امكانيات المنفعة" (م-م-) (الشكل93).

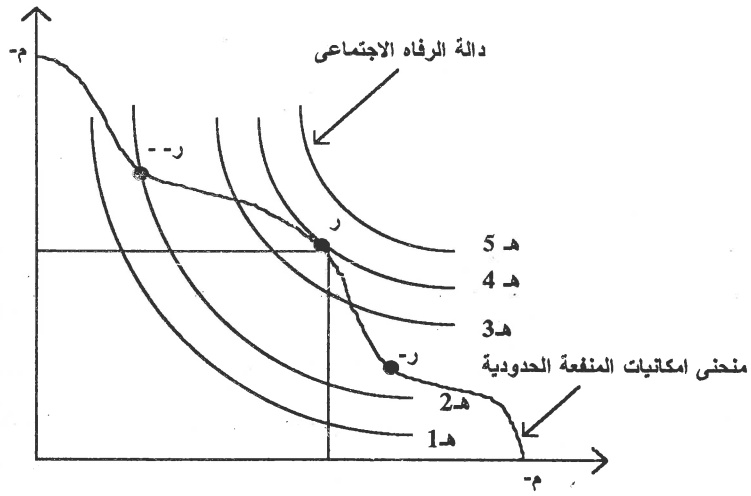
إذاً فإن المنحنى (م-م-) يوضح حدود امكانيات المنفعة لمجتمع مكون من شخصين (س و ص) ، وان شكل هذا المنحنى ووضعه قد حدد على أساس معلومات اقتصادية مجردة . وكما سبق القول ، فإن أي نقطة عليه تعتبر مستوفاة لحالة (الرفاه الامثل) . وبالنظر لهذا الشكل فإن الإقتصادي من الوجهة التقريرية (Positive Aspect) لا يستطيع هنا ان يعطيأكثر من حكمين اثنين وهما :

أولا: أي نقطة تقع تحت المنحنى (م-م-) تعتبر نقطة دنيا مقارنة بنقطة الرفاه الأمثل التي تقع أعلاها على نفس المنحنى .

ثانيا: ان أي نقطة تقع فوق المنحنى (م-م-) من غير الممكن الوصول إليها بمستوى إمكانيات الإنتاج المتوفرة حاليا.

ومن جهة أخرى فإن الإقتصادي لا يستطيع أن يفاضل بين أي نقطة تقع على المنحنى بأخرى تقع في موقع آخر عليه . فلا يستطيع مثلا أن يفاضل بين ما إذا كان الشخص (س) هو أفضل أن يكون عند النقطة (ر--) من الشخص (ص) عند النقطة (ر-) والعكس صحيح. فكل من هاتين النقطتين حسب منهجه العلمي تعتبران في وضع رفاه أمثل ، وهنا يتوقف الإقتصادي عن ابداء أي حكم . حيث إنه لايجاد نقطة على المنحنى (م-م-) التي تحدد أفضل الأمثل (Optimum-Optimorum) اي النقطة التي تعتبر أفضل من كل النقاط المثلى تخرج عن المنهج العلمى الايجابي أو التقريري للإقتصادي . فهذا المنهج لا يمكن اسعافه ليتقدم في هذا التحليل أكثر من ذلك. فبدون الحكم الاخلاقي (الذي يخرج عن نطاق مجال الإقتصادي) والذي يحدد كيفية توزيع الدخل على أفراد المجتمع ، ومن هنا فإن الإقتصادي لا يستطيع المقارنة أو التفضيل بين النقاط العديدة على المنحنى (م-م-) كما سبق ذكره.

إن الطريقة الوحيدة لتحديد "أفضل الامثل" إذاً هي توفير معلومات تقديرية (Normative Information) على المفهوم أو الاسس التي يحدد بها المجتمع تصوره للعدالة والمساواة الخاصة بتوزيع الرفاه.



الشكل (93)

منحنى حدود إمكانية المنفعة،ودالة الرفاه الاجتماعى هـ1 ،هـ2 ،هـ3 ، هـ 4 .

انه لمن المتعارف عليه والمقبول في النظرية الاقتصادية أن ما يعطى من اقتصاد أخلاقي صادر من اصحاب القرار في اقتصاد ما ، هوما يشار اليه بما يسمى "بدالة الرفاه الاجتماعي". والإقتصادي ، كما سبق ان ذكرنا ، استنادا إلى منهجه العلمى لا يهتم والحالة هذه بكيفية تحديد دالة الرفاه الاجتماعي تلك.

فاذا افترضنا أن "دالة الرفاه الاجتماعي" المحددة من قبل أصحاب القرار في المجتمع المعني ، يمثلها مجموعة منحنيات السواء الاجتماعية هـ 1 ، هـ 2 ، هـ3 ، هـ 4 وهـ 5 بالشكل (93) ، وان لهذه المنحنيات نفس مواصفات منحنيات السواء التي سبق وان درسناها في الباب الخاص بدراسة سلوك المستهلك في السوق . هذه المنحنيات تمثل في حقيقتها خريطة الرفاه الاجتماعى أو تطلعات ما يسمى بالرأي العام .

وهكذا فبحصولنا على "منحنى امكانيات المنفعة الحدودية " و "دالة الرفاه الاجتماعي" للمجتمع الفرضي هذا المكون من شخصين ، يمكننا الوصول إلى مستوى الرفاه المتاح لهذا المجتمع. وبالطبع فإن هذا المجتمع يفضل أن يكون على أعلى مستوى من منحنيات الرفاه وهو المنحنى (هـ5) ولكن بالنظر إلى الشكل (93) نلاحظ أن ذلك المستوى من الرفاه غير متاح حيث إن الموارد الاقتصادية والمستوى التقني المتوفر لا تسمح للمجتمع بالارتقاء إلى ذلك المستوى . ومن جهة أخرى فإن النقاط (ر-) و (ر--) وغيرها من نقاط على (منحنى امكانيات المنفعة الحدودية) يمكن الوصول اليها. ومن الواضح أن النقطة (ر) تحدد ما يسمى بالوضع "أفضل الأمثل" وان تساوت في موقعها مع النقطتين (ر-) و (ر--) من حيث كونها أكفأ نقطة (Pareto Efficient)، ولكنها تختلف عنهما في كونها تقع على أعلى منحنى رفاه ممكن ، فهذه النقطة (ر) هي النقطة التي يتماس عندها أحد منحنيات دالة الرفاه الاجتماعي للمجتمع مع منحنى امكانيات المنفعة الحدودية .

إن هذا الحل الأخير أمكننا من الاجابة عن السؤال الخاص بمدى الكمية الممكن إنتاجها من كل سلعة في المجتمع المعني. فللاجابة عن ذلك السؤال لا نحتاج إلى أكثر من البحث عن النقطة على منحنى إمكانيات الإنتاج المماثلة للنقطة (ر) التي تتماس عندها منحنيات دالة الرفاه بمنحنى امكانيات المنفعة الحدودية. (1)

(1) انظر :

Lancaster , Kelvin, Introduction to Modern Micro-Economics, Chicago: Rand McNallay and Company, pp. 263, 265.

ملخـــص

إن اقتصاديات الرفاه تهتم بطبيعة التوصيات الخاصة بالسياسات التي يقترحها الاقتصاديون .

ان من أهم قصور اقتصاديات الرفاه ، عدم وجود طريقة ذات معنى علمى مقبول للمقارنة بين مستويات المنفعة للافراد ، وكنتيجة لذلك فإننا لا نستطيع ان نقرر ما إذا كانت إحدى طرق التوزيع للدخول هي أفضل من توزيع آخر.

وإذا وضعنا اشكالية توزيع الدخول جانبا ، فهناك اتفاق تام على ان هناك ثلاثة شروط لازمة لاجل التخصيص الامثل للموارد الاقتصادية وهذه هي:-

أولا : ان الميل الحدي للاستبدال بين سلعتين يجب أن يكون متساوياً بين أي مستهلكين.

وبالرموز :- بالنسبة للسلعتين (أ ، ب) والمستهلكين (س ، ص) ، فبالامكان كتابة هذا الشرط كمايلي :

(م ح أ ا، ب) س = (م ح أ ا، ب) ص

ثانيا : ان الميل الحدي للاستبدال الفني بين مدخلين يجب أن يكون متساوياً بالنسبة لاي منتجين.

وبالرموز :- بالنسبة للمدخولين (ع ، ل) والسلعتين (أ ، ب) ، يمكن كتابة هذا الشرط كالتالى:

(م ح أ ف (ع ، ل)) ا = (م ح أ ف ع ، ل)) ب

ثالثا : ان الميل الحدي للاستبدال بين سلعتين لمستهلكين ، يجب أن يكون متساوياً للميل الحدي للاحلال مابين سلعتين لاي منتج .

وبالرموز : - بالنسبة للسلعتين (أ ، ب) ومستهلكين (س ، ص) ، يمكن كتابة هذا الشرط كما يلى:-

(م ح أ ا، ب) س = (م ح أ ا، ب) ص = (م ح ت ا، ب)

إن الشروط الثلاثة السابقة تقود إلى الكفاءة الاقتصادية من حيث تخصيص الموارد ومن حيث الإنتاج وتوزيعه.

رابعا : ان الإقتصادي بمنهجه العلمي لا يستطيع أن يقارن بين مستويات المنفعة للافراد وبالتالي لا يستطيع أن يقرر ما إذا كانت إحدى طرق التوزيع للدخول هي أفضل من طريقة توزيع آخر.

خامسا : ان المسائل الاخلاقية والقرارات الخاصة بها تتحدّد من قبل صاحب القرار المتمثل فيمن بيدهم السلطة.

ومن هنا يمكن أن يتلاقى عمل الإقتصادي في تحديد الطرق الاكثر كفاءة في توزيع السلع وإنتاجها والمتمثلة في منحنى "إمكانيات المنفعة" مع قرارات السلطة المتمثل في دالة الرفاه الاجتماعى التي تعكس تطلعات ما يسمى بالرأي العام وذلك بغية الوصول إلى نقطة "أفضل الأمثل".